

CONJONCTURE

« 3% d'inflation sur les tarifs PR en 2023 »

Cette deuxième édition du baromètre IDLP a suivi les fluctuations tarifaires sur l'année écoulée. Décryptage par Fabrice Godefroy d'une tendance revenant quasiment à la normale. **P. 32**



PNEUMATIQUES

« Bridgestone n'est plus juste un manufacturier »

Tom Adams, DG France et Benelux, nous explique les ressorts qui transforment le métier de l'industriel en apporteur de solutions de mobilité. **P. 25**

40 327
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 110 | Février-Mars 2024

zePROS

après vente

auto

REMARKETING

Le VO reconditionne le business

zePROS après
vente
véhicule industriel

À LA UNE

En attendant la transition, baromètre OVI, réseaux et équipementiers préparent l'avenir **P. 38**



ze^{PROS} AWARDS AUTOMOBILE

Rendez-vous le Jeudi 19 SEPTEMBRE 2024 pour la 7^{ème} édition.

Le groupe média ZEPROS récompense pour la 7^{ème} année
les entrepreneurs audacieux de la filière Automobile.

Ne manquez pas cet **évènement phare** de la profession !



CETTE ANNÉE,
8 PRIX SERONT DÉCERNÉS :

- Prix du réparateur
 - Entreprise de - 1,5 M€
 - Entreprise de + 1,5 M€
- Prix du distributeur
 - Entreprise de - 15 M€
 - Entreprise de + 15 M€
- Prix de la logistique
- Prix de l'Éco-Mobilité
- Prix de la Personnalité de l'Année
- Prix du Jury

DÉPOSEZ VOTRE DOSSIER **AVANT LA FIN AVRIL 2024**

Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr.



EN PARTENARIAT AVEC

UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR



ÉDITO

© Jean-Paul Loyer



Caroline Ridet
Directrice de la rédaction

Oracles, au désespoir ?

La Feda a dégainé son bilan du business 2023 pour les distributeurs de pièces de rechange. Malgré une inflation 2023 des pièces qui grignote mécaniquement 3 points (cf. page 6), on n'est pas loin de l'euphorie avec une croissance annoncée de 5% en vente de pièces, voire 8% pour les PGV (cf. page 4). Las: moins d'une semaine plus tard, le Baromètre Mobilians-Solware a quelque peu refroidi les ardeurs et jeté le trouble en chiffrant à -1,2% le même business pièces dans les ateliers. Si ce n'est pas la Bérézina – notamment pour les carrossiers, l'activité est à la peine, entre autres pour le CA «mécanique».

Après s'être convaincu que les pièces de rechange s'étaient bien vendues par les distributeurs, on se demande évidemment pourquoi elles ne l'ont pas été dans les ateliers suivis par le panel Solware principalement constitué de RA2... À cause d'une montée en puissance des ventes de marques privées moins génératrices de cash ? D'une poussée des pièces de réemploi ? Certainement pas de quoi impacter aussi significativement le CA... Ou du fait de l'explosion dans les réseaux constructeurs des prestations négociées – donc moins margées (garanties toujours plus longues, contrat d'entretien toujours plus nombreux, opérations de rappels en croissance) ? Ou, plus pragmatiquement, par une différence de panel étudié ?

Dans ce contexte, quel terrain de jeu se dessine pour les acteurs de l'après-vente sur l'année qui démarre ? Entre circonspection et confiance, les opinions demeurent partagées. Les plus pessimistes craignent que l'essoufflement du business constaté sur novembre et décembre derniers ne préfigure le paysage de 2024. Et ce d'autant plus que le premier mois de l'année reste poussif. Les optimistes parient quant à eux sur « un parc qui va continuer de prendre de l'âge » et qui va donc continuer de porter l'entretien-réparation. Et de fait, si les ventes de véhicules neufs ont frôlé l'euphorie sur 2023 (+16%), cela n'a pas suffi à retrouver le seuil des 2 millions de VN par an susceptibles de rajeunir le parc. Ce n'est pas non plus les 1,5 million de modèles électrifiés récents sur nos routes qui peuvent encore retourner la tendance. Et rappelons-nous ce que les sibylles de l'économie nous promettent depuis 2021: une récession mondiale... que personne n'a encore réellement vu venir ! ●

SOMMAIRE

- INDICATEURS** 4
- ANALYSE** 6
- PEOPLE** 8
- ACTUALITÉS** 10
- VOS RÉGIONS** 12



Le leasing social victime de son succès



Les clients parlent de leurs pneumaticiens

- FOCUS** 16
- RECONDITIONNEMENT**
La course à l'armement s'accélère
- RÉSEAU** 20
- ENSEIGNES** 22



Contrat d'agent: liberticide et inflationniste ?



Le lobbying contre les méga-pièces est lancé

- PNEUMATIQUE** 24
- MÉTIERS**
- Réparateurs agréés 28
- Réparateurs indépendants 30
- Carrossiers 31
- Distributeurs / Équipementiers 32
- MARCHÉ ALLUMAGE / DÉMARRAGE** 36
- VÉHICULE INDUSTRIEL** 38
- NOUVEAUTÉS PRODUITS** 42

CONJONCTURE ATELIERS

Baromètre Mobilians-Solware (évolution sur 2022)
Tous types d'ateliers



MÉCANIQUE

-0,3%

Janvier-Décembre 2023

dont Pièces: **-1,2%**
et MO: **+1,7%**



CARROSSERIE

+6%

Janvier-Décembre 2023

dont Pièces: **+6,1%**
et MO: **+5,3%**

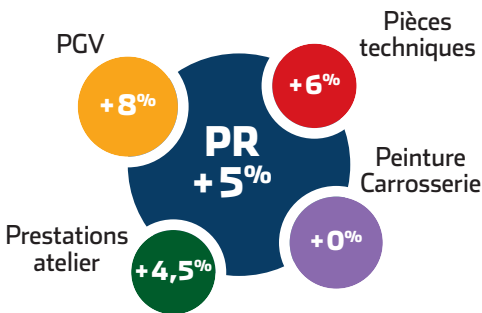
Sur 2023, l'activité après-vente affiche une croissance globale de 0,7% vs 2022, qui se terminait à +2%. Le dernier trimestre 2023 a clairement creusé dans les performances du début d'année (+4,6% au bilan 10 mois). À 762 M€ de CA, c'est près de 2 M€ perdus pour les 1012 ateliers méca suivis par rapport à 2022. Plus dynamique, l'activité carrosserie (151,7 M€ de CA) a largement contribué à «sauver» l'année.

Source: AAA Data

PIÈCES

Baromètre Feda/Xerfi Specific

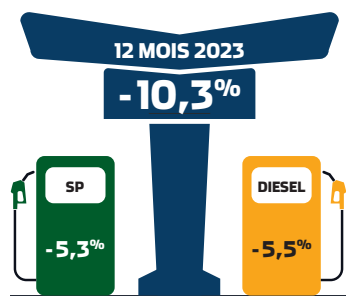
CA DISTRIBUTEUR VL 4^E TRIM. 2023



+12% sur T1, +8% sur T2, +9,5% sur T3 et un dernier trimestre qui s'essouffle. L'année se boucle sur une croissance totale de 8% pour l'activité VL et à +7% en PL. Des taux au-dessus d'une inflation (estimée à 3% en moyenne) qui témoignent d'une bonne dynamique du marché. Janvier 2024 semble plus lent à repartir ! Voir quel profil aura cette année qui démarre.

VOLUME CARBURANTS ROUTIERS

Évolution mensuelle VP + VU + VI



On a moins roulé en 2023... Les livraisons de carburants routiers sur le marché français se sont établies à 48 millions de m³ (1 million de m³ de moins qu'en 2022) et en retrait de 4,1% vs 2019. Concrètement, les consommations de Diesel ont baissé de 4,5 millions de m³ en 2023 par rapport à 2019, quand celles des Essence ont progressé de 2,45 millions.

Source: Ufp

VÉHICULES NEUFS

Progression des ventes VN (Source: CCFV/PFA - AAA)



DÉCEMBRE 2023

+14,5%

soit 181011 véhicules

CUMUL 12 MOIS 2023

+16,1%

soit 1774 729 véhicules

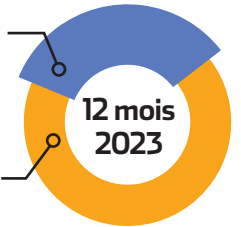
Immatriculations VP + VUL en LLD

(Sources: Arval Mobility Observatory, CCFV/PFA)

Après trois années dans le rouge, le marché du véhicule d'entreprise a renoué en 2023 avec la croissance. Cependant, il manque toujours 74 175 immats pour retrouver les niveaux de 2019. Cette reprise des immatriculations ne doit toutefois pas occulter une réalité économique moins favorable, et il faudra être vigilant sur le rythme des commandes dans les prochains mois.

830 416 (+17,37%)

immatriculations LLD

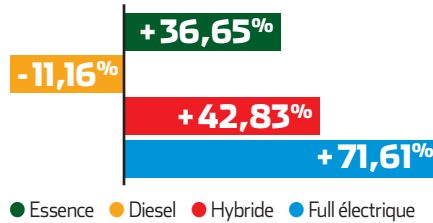


2 153 937 (+14,7%)

immatriculations totales

Mix énergétique des véhicules en LLD (Source: Arval Mobility Observatory)

Immatriculations VP +VUL | 12 mois 2023



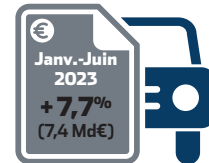
● Essence ● Diesel ● Hybride ● Full électrique

En 2023, l'électrification du parc des entreprises s'est poursuivie à un rythme soutenu. Résultat, la pdm du 100% électrique atteint 11,07% (+3,5 points vs 2022), tandis que celle de l'hybride rechargeable s'établit à 25,78% pour les hybrides (total), dont 9,81% pour les hybrides rechargeables et 14,99% pour les hybrides simples. Alors qu'elles dévissent, les versions Diesel conservent leur leadership (36,51% de pdm), devant les Essence (25,6% de pdm).

Financement crédit classique et LOA

(Source: Association Française des Sociétés Financières - AFSF)

Si, sur le premier semestre 2023, crédits affectés et LOA bénéficiaient de la même dynamique porteuse, au cumul neuf mois la LOA (6,4 Md€) a bénéficié d'un courant porteur, quand le crédit classique (1 Md€) a subi un retournement de tendance.

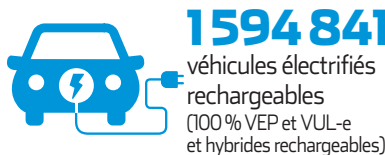


(comparé à janv.-Sept. 2023)

dont **-2,9%** en crédit classique
dont **+9,6%** en LOA

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Parc roulant en septembre 2023

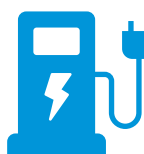


1 594 841

véhicules électrifiés rechargeables (100% VEP et VUL-e et hybrides rechargeables)

dont **491 866** immatriculés entre janvier et décembre 2023

Points de recharge



118 009

+44%

sur 12 mois glissants

TOP 5 des véhicules électriques légers neufs en 2023 (particuliers et utilitaires)

TESLA MODEL Y	DACIA SPRING	PEUGEOT E-208	TESLA MODEL 3	FIAT 500E
37 129	29 918	26 347	24 439	23 213
immatriculations	immatriculations	immatriculations	immatriculations	immatriculations

TOP 5 des véhicules hybrides rechargeables légers neufs en 2023 (particuliers et utilitaires)

PEUGEOT 308	PEUGEOT 3008	MERCEDES GLC	CITROËN C5 AIRCROSS	DS7
9 477	8 219	7 449	6 550	6 402
immatriculations	immatriculations	immatriculations	immatriculations	immatriculations

Pour 2023, l'électrique a pesé 16% du marché des VPN, avec une progression de 39% des immatriculations. Les véhicules hybrides, première motorisation du marché (36%), enregistrent une croissance de 22% de leurs immats, dont +23% pour les hybrides non rechargeables (HEV = 17% du marché), +43% pour les mild-hybrides (MHEV = 11% du marché) et +2% pour les hybrides rechargeables (PHEV = 9% du marché).

Source: Avero

Rejoignez notre réseau de réparateurs



Nos solutions sur mesure pour répondre à 100% de vos besoins

Technicité

- Hotline technique
- Outil de diagnostic
- Concept technique
- Formations techniques
- Documentation technique
- Formations nouvelles technologies

Communication

- Signalétique
- Site web dédié
- Référencement
- Réseaux sociaux
- Boutique en ligne
- Promotions nationales

Organisation

- Outils de gestion
- Outil de commande
- Garantie constructeur
- Traitement des déchets
- Mutuelle et prévoyance
- Recrutement de personnel

Animation

- Challenge réseau
- Réunions régionales
- Convention nationale
- Comité des réparateurs
- Une équipe d'experts à votre service

et bien plus encore...

POUR NOUS REJOINDRE

Contactez nous

au **06 12 45 57 49**

ou scannez ce code QR



ÉLECTRIFICATION DU PARC

« Plus qu'une transition, une rupture technologique »

L'avènement de la « watture » interroge distributeurs de pièces comme réparateurs. Y aller ou pas ? Et quand ? Questionnements d'autant plus légitimes à ce stade qu'objectivement, l'écosystème de l'après-vente multi-marque a encore un beau business devant lui pour une bonne dizaine d'années...

Les ventes de véhicules neufs ont vécu un joli rebond au niveau européen en 2023, selon l'ACEA, avec 10,5 millions d'immatriculations (+ 13,9% par rapport à 2022). Dans ce paysage, le segment rassemblant les 100% électriques et les hybrides rechargeables a progressé de 37%, représentant 14,6% des ventes. De quoi devenir la troisième motorisation préférée des Européens derrière les versions Essence (35,3% des ventes), ainsi que les hybrides non rechargeables qui représentent désormais une vente sur quatre (25,8%).

Même dynamique électrique en France. Sur un marché global 2023 à + 16,3% - à 1,7 million de VN vendus, encore loin de nos historiques 2,2 millions! -, plus de 50% des ventes ont été faites en électriques 100% et + 28,5% d'hybrides rechargeables pour une part de marché atteignant les 22,8% (vs 9,5% en 2020), dont 16,5% pour les 100% électriques. 2023 démarre donc sur un parc roulant élec-

trifié de près de 1,6 million de véhicules. Ce n'est pas tant les 4% que pèse ce segment sur le parc roulant que le rythme qui impressionne.

Des freins encore structurels

Sauf que ce marché naissant reste sous perfusion et donc fortement soumis au risque que les gouvernements stoppent cette vague de subventions accélératrices. Pour mesurer l'impact sur les ventes de ce retournement de politique, l'exemple allemand est significatif. Sur un marché 2023 à + 7,3% (2,84 millions d'unités), les ventes des versions hybrides se sont effondrées de 52% faute de bonus suspendus fin 2022. Même arrêt en septembre 2023 pour les versions commerciales! La sanction des acheteurs a été immédiate... Et le même chemin risque d'être pris par les 100% électriques puisqu'en décembre dernier, le gouvernement allemand a stoppé net son programme de subventions, faute de budget disponible! Et si les constructeurs ont décidé d'assumer le bonus supprimé sur décembre, pas sûr qu'ils continueront bien longtemps.

Réparateurs indépendants encore hermétiques

Autant de signes qui alimentent les doutes chez les plus sceptiques concernant le rythme d'installation de la « watture ».



« On va tuer le véhicule électrique, et bien avant 2035, avec une grille des malus qui peut plus que doubler le prix d'une voiture ! C'est irrationnel. »

Fabrice Godefroy

D'autant que la doxa (objective) qui prédomine dans l'écosystème de l'après-vente multi-marque est qu'il reste dix bonnes années pour prospérer sur la maintenance d'un parc roulant thermique qui continue de vieillir de trois mois par an depuis quatre ans. Pas de quoi alerter des garagistes aux carnets de rendez-vous pleins ! Ils ne sont donc pas pressés de se convertir à l'entretien de ces « wattures », dont la maintenance est réputée générer un revenu en recul de 40-50% par rapport aux versions thermiques. Et cela d'autant que le parc français électrifié est encore pour un bon moment happé par les ateliers de marque constructeur. Résultat, l'ambiance est clairement au: « on a le temps de voir venir ».

« Anticiper pour ne pas se faire doubler »

Mais attention « au piège de s'endormir sur nos lauriers », alerte Fabrice Godefroy, DG d'IDLP et d'Alternative Autoparts, mais

rechange indépendante et donc reculer le moment de devoir mener de front les performances d'approvisionnement sur les deux technologies ? « Ils ne nous donnent pas non plus assez d'informations sur l'univers électrifié. »

L'écosystème dans les starting-blocks

Si la machine après-vente n'a pas encore passé la vitesse supérieure, elle s'active. Les organismes de formation sont sur le pied de guerre et commencent à ressentir une dynamique autour des sessions « Habilitation VE ». Côté enseignes de garages, les choses se mettent également en place. Si des acteurs importants ont choisi de rendre « électro-compatible » l'ensemble des garages à leurs couleurs (Autodistribution, Point S...), d'autres ont déployé des concepts/labels dédiés: Nexdrive d'AAG, Moobi de LKQ dernièrement calibré pour les carrossiers, Motorcraft Elec, le Pack EV de Bosch Car Service, et enfin Eurorepar Car Service vient d'annoncer le déploiement de son « Label EV ». Et d'ici la fin de l'année, Alternative Autoparts devrait proposer son concept. Mais pas question pour le DG de faire de la communication. « Nous ne le sortirons que lorsque notre cahier des charges sera suffisamment solide techniquement. » Y voir plus clair pour avancer plus vite, « d'où le travail du collectif des Experts de la mobilité qui ouvre tous les tiroirs, tant techniques qu'humains, pour préparer une solution parfaitement opérationnelle ». Un accompagnement des acteurs de la rechange indépendante nécessaire pour désacraliser une « rupture » qui continue d'inquiéter les réparateurs. Ils savent aussi que de nouveaux acteurs pourraient tenter de les doubler s'ils ne s'engagent pas résolument sur cette nouvelle voie.

c.ridet@zepros.fr



Si les versions électrifiées ne pèsent encore que 4% du parc, leur rapide montée en puissance doit pousser les ateliers à se mettre en configuration « d'électro-compatible ».



PERFORMANTS, FIABLES, RÉSISTANTS, COMME VOUS !

KS Tools, des outils professionnels

**GARANTIE
À VIE
DE L'OUTILLAGE
À MAIN***

FABRICANT D'OUTILS DE QUALITÉ

KS Tools France propose une large gamme d'outillage général et technique destinée aux professionnels. Marque référente sur de nombreux secteurs, elle conjugue qualité, performance, durabilité et satisfaction client.

Le Service Après-Vente intégré au cœur du siège alsacien, œuvre chaque jour pour offrir la plus haute qualité de service.

Partenaire de la marque



Alsace



*Hors EPI, consommables, outils techniques et énergisés, outils de levage, servantes et mobiliers. Se référer à nos Conditions Générales de Vente en vigueur.



EXPLOREZ L'UNIVERS

@KSToolsFrance



www.kstools.fr



FABRICANT D'OUTILS DE QUALITÉ

AAG

Alliance Automotive Group France refonde son organisation commerciale pilotée par **1 Steven Jouve** qui pilote désormais trois directeurs commerciaux "métiers": Boris Guth pour le VL, Jérôme Brunner pour le PL, Philippe Demarest pour la peinture-carrosserie. **Marc Ripotot** prend pour sa part la direction de la division Achats et Marketing.

CHIMIREC

2 François de Tarragon prend la direction générale du spécialiste de la collecte et du traitement des déchets industriels. Ce spécialiste du secteur de l'environnement, rejoint en 2004 le collecteur et recycleur Coved du groupe SAUR, puis en 2015 Plastic Omnium Environnement. Il entre chez Chimirec en 2020 en tant que directeur international, en charge des activités en Turquie, au Canada et au Maroc.

CSIAM

3 Marie Defrance est nommée adjointe de la présidente déléguée Athina Argyriou au sein de la Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motocycle. Elle entame sa carrière en 2001 en tant que chargée de mission à l'European Transport Safety Council (ETSC), puis travaille pour Welcomeurope, l'INRS, Voi Technology ou encore Volta Trucks. Dans ses nouvelles fonctions, elle est principalement en charge de la branche VI.

FEDA

Bertrand Thorette succède à Mathieu Séguran en tant que délégué général de la Fédération de la distribution automobile. Ancien attaché parlementaire, dans ses dernières fonctions, il était directeur général adjoint de l'organisation patronale Culture Presse.

INDRA

4 Florence Bailleul prend la direction générale du leader français



en matière de recyclage automobile et d'économie circulaire. Elle a occupé différents postes de direction générale dans des filiales de distribution automobile chez Valeo et Clarios.

IVECO

5 Stéphane Espinasse, déjà parallèlement président d'Iveco France, prend en plus les rênes de l'activité vente et après-vente de la division Véhicules utilitaires et industriels pour le marché national. Il est en même temps en charge depuis huit ans du département commercial d'Iveco Bus à l'échelle mondiale.

NORAUTO

6 Xavier Chocraux succède à Frédéric Cecconi en tant que Leader Franchise du réseau pour l'Hexagone. Entré chez Norauto dès 1995, il a rapidement évolué jusqu'à devenir directeur de centre. Après différents postes à l'international, en 2017, il devient Leader de région Nord Picardie. Depuis dix-huit mois, il occupait le poste de Leader Supply.

PPG

7 Arnaud Racapé est nommé directeur Automotive Refinish du spécialiste de la peinture pour l'Hexagone. Il rejoint PPG en 2007 en tant que responsable national OEM, puis est en charge des accords grands comptes et apporteurs d'affaires. Il reprend par la suite les rênes du département Marketing, Business développement, Technique et Formation. Dans ses dernières fonctions, il était directeur marketing pour toute la zone EMEA South.

GAI

8 Günter Weber succède à Holger Hellmich en tant que P-DG de Groupauto International. Il a évolué pendant de nombreuses années chez Bosch. Dans ses dernières fonctions, il était Regional President Europe & Middle East de Bosch Aftermarket.

LKQ

9 Andy Hamilton succède à Varun Laoryia en tant que P-DG pour l'Europe du groupement d'origine américaine, ainsi que vice-

président principal. Il a rejoint la galaxie LKQ dès 2010 en intégrant Euro Car Parts à des postes de direction, jusqu'à en devenir directeur général délégué. En 2015, il est nommé directeur commercial de LKQ Europe, en charge de plusieurs projets paneuropéens clés. Depuis 2019, il était P-DG de LKQ Euro Car Parts.

AD TYRES INTERNATIONAL

10 Thierry Delesalle prend la direction des achats du spécialiste de la vente en ligne de pneus et pièces. Il bénéficie de plus de vingt ans d'expérience dans la rechange automobile, notamment chez Mobivia, Delticom ou encore Vierol.

TENNECO

11 Jean-François Bouveyron est nommé vice-président de groupe et directeur général pour la zone EMEA de la division DRIV de l'équipementier spécialisé dans le freinage et la suspension. Il a effectué l'essentiel de sa carrière dans le secteur auto, notamment chez Johnson Controls et TRW. Depuis 2017, il était vice-président

et directeur général EMEA d'Aftermarket/PHINIA (anciennement BorgWarner).

UFI FILTERS

12 Stefano Gava est nommé CEO de l'équipementier italien qu'il a rejoint en 2015, d'abord dans la filiale chinoise de Shanghai, puis aux États-Unis en tant que Chief Operating Officer. Depuis 2022, il était COO pour toute la zone EMEA.

DISPARITION

Serge Falco, dirigeant de la plateforme de pièces de rechange Automotive Factory Parts (AFP) à Gennevilliers (92), est décédé à l'âge de 57 ans. Homme du « négoce de la pièce » à la personnalité empathique, il a marqué l'écosystème de la rechange hexagonale, tout particulièrement dans l'univers exigeant des plateformes régionales PR, et a su gagner le respect de ses pairs. *Zepros Après-Vente Auto* présente ses sincères condoléances à sa famille, ses proches et l'ensemble des salariés d'AFP.

zePROS 8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitpro.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - c.ridet@zepros.fr • **Rédacteur en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - m.blancheton@zepros.fr • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - j.morvan@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 66 64 58 60 - r.thirion@zepros.fr • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr - Maquettistes : Isabelle Cerf et Thierry Poullieute • **Ont participé à ce numéro** : Philippe Lamigeon - Correspondants régionaux : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Héléne Lervrain, Auvergne-Rhône-Alpes Jean-Pierre Raynaud, Bretagne François Legrand, Aquitaine, Limousin, Bourgogne et Ile-de-France contacter la rédaction nationale, Lorraine Emmanuel Varrier, Pays de la Loire Thierry Coussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumond - s.reumond@zepros.fr • **PUBLICITÉ** Directrice commerciale : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr • **Comptable** : David Vallès - d.valles@zepros.fr • **IMPRESSIION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2779-0339 • **OJD** : Mise en distribution certifiée 2022: 40 327 ex. OJD/ACPM janv. 2022 à déc. 2022 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pro », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !



Procédé d'impression sans eau waterless - Origine du papier : France (Chapelle Darblay) - Taux de fibres recyclées : 100 % - Eutrophisation : Ptot = 0,009 kg/tonne.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

**NOUS AVONS LE STOCK
QUE LES AUTRES N'ONT PAS !**

**134 000 RÉFÉRENCES
EN STOCK**



EST ENTREPOT
Toujours dispo !

CONTACT : 03 83 37 30 67

EST ENTREPOT - 16Bis avenue de la Malgrange - 54140 JARVILLE LA MALGRANGE
adv@est-entrepot.fr / www.est-entrepot.fr

Vite!

GOUVERNEMENT

Patrice Vergriete aux Transports



Clément Beune n'est plus ministre des Transports : la seconde vague de nominations

du gouvernement Attal a vu en effet Patrice Vergriete reprendre ce maroquin. Jusqu'ici ministre du Logement, P. Vergriete, maire de Dunkerque, est déjà connu en matière de politique des mobilités pour avoir en 2018 fait de sa ville la plus grande agglomération européenne où les transports publics sont gratuits.

RECYCLAGE

Création de « Recycler mon véhicule »

Le 16 janvier, des membres de la Chambre Syndicale de l'Automobile et du Motorcycle (CSIAM) ont créé l'association « Recycler mon véhicule ».



L'éco-organisme, présidé par Vincent Salimon (BMW), doit permettre de satisfaire aux exigences de responsabilité élargie du producteur. Objectifs : encourager les démarches d'éco-conception et prolonger la durée de vie des véhicules, soutenir les acteurs de la filière VHU, promouvoir le recyclage et la valorisation des déchets, etc.

FORMATION

DAF Conseil et CFPA avec l'OPCO Mobilités

Le CFPA – organisme de formation de la FNA – et DAF Conseil ont remporté un appel d'offres national de l'OPCO Mobilités pour former les réparateurs automobiles et poids lourds dans le cadre du dispositif « Compétences Emploi ». Une enveloppe de 5 M€ leur a été attribuée afin de réaliser plus de 11 000 « jours stagiaires de formation » sur la période 2024-2025 et sur l'ensemble de la France métropolitaine.



TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Le leasing social est déjà victime de son succès

Promesse de campagne d'Emmanuel Macron, le leasing social de véhicules électriques à 100€ par mois a officiellement été lancé le 1^{er} janvier dernier. Six semaines plus tard, clap de fin : victime de son succès, la mesure prévoyait 20 000 à 25 000 véhicules subventionnés à hauteur de 13 000 € par l'Etat pour permettre aux ménages les plus modestes (revenu fiscal de référence par part inférieur à 15 400 €) et, plus restrictivement, aux « actifs gros rouleurs » réalisant plus de 8 000 km par an ou plus de 15 km de parcours maison/travail, d'accéder à un véhicule décarboné. Or, quelque 50 000 demandes de véhicules ont été



Le leasing social s'arrête en 2024, mais l'Exécutif annonce d'ores et déjà que la mesure reprendra dès la fin de l'année pour 2025.

enregistrées depuis le début de l'année, avant que le gouvernement n'annonce déjà la fin des subventions pour 2024 via un arrêté devant être publié le 13 février. Car l'opération doit

être relancée dès la fin de l'année pour 2025.

“Made in Europe” privilégié

La liste des modèles éligibles au dispositif privilégiait les véhicules

fabriqués en Europe, au nom de l'empreinte carbone. Permettant, au passage, de neutraliser les modèles fabriqués en Chine, dont notamment la Dacia Spring (dans le Top 3 des ventes de VE en France)! Dans les faits, ce sont les deux groupes nationaux Renault et Stellantis qui ont grandement bénéficié de cette mesure. Stellantis, à travers ses différentes marques positionnées depuis la mi-décembre, annonce en effet quelque 30 000 unités vendues! Certaines marques étrangères se sont elles aussi positionnées, mais courant janvier seulement... et n'ayant donc pu bénéficier à plein du leasing social. ●

La rédaction (avec l'AFP)

BONUS ÉCOLOGIQUE

Les véhicules éligibles cette année



Assemblée en Chine, la Dacia Spring perd le bénéfice du bonus écologique en 2024.

Le gouvernement a dévoilé en fin d'année dernière une liste de 56 véhicules électriques (VE) qui remplissent les conditions environnementales pour continuer à bénéficier du bonus écologique de 5 000 €. Les modèles qui n'y figurent plus perdent de fait le bénéfice de cette aide à l'achat. Fabriquée en Chine, la Dacia Spring va voir son prix bondir de 15 800 € à 20 800 €! Dommage pour ce modèle électrique qui s'est hissé à la 2^e place des ventes de VE en France en 2023 (29 918 immatriculations). La MG4,

priorité du constructeur chinois SAIC, perd également le bonus. Tesla sauve son Model Y (n^o1 des ventes VE en 2023 avec 37 129 unités), en partie assemblé en Allemagne, mais perd le bonus pour le Model 3, leader des ventes en novembre. Sachant que les Tesla Model 3 et Y, la Spring et la MG4 représentent le quart des ventes de modèles électriques, leur exclusion du bénéfice du bonus va redonner un peu de visibilité (voire de volumes) aux modèles de nos constructeurs hexagonaux. ●

c.ridet@zepros.fr

BORNES DE RECHARGE

Les professionnels en première ligne!

Afin d'accélérer le déploiement des bornes de recharge électrique, Mobilians appelle les pouvoirs publics à s'appuyer davantage sur le tissu des entreprises des services de l'automobile. L'organisation professionnelle rappelle ainsi les dispositifs mis en place, comme le programme Advenir, conçu avec le ministère de la Transition écologique et l'Avere et lancé en juillet 2022 (et reconduit jusqu'à 2027). Grâce à une

enveloppe de 30 M€, il a déjà permis de financer 2021 points de charge chez les professionnels de l'automobile, dont près de 80% ouverts au public sur tout le territoire. S'ajoute à cela une aide de 10 M€ pour accompagner les stations-service indépendantes dans leur transition énergétique en déployant des points de recharge haute puissance pour les véhicules électriques. ●

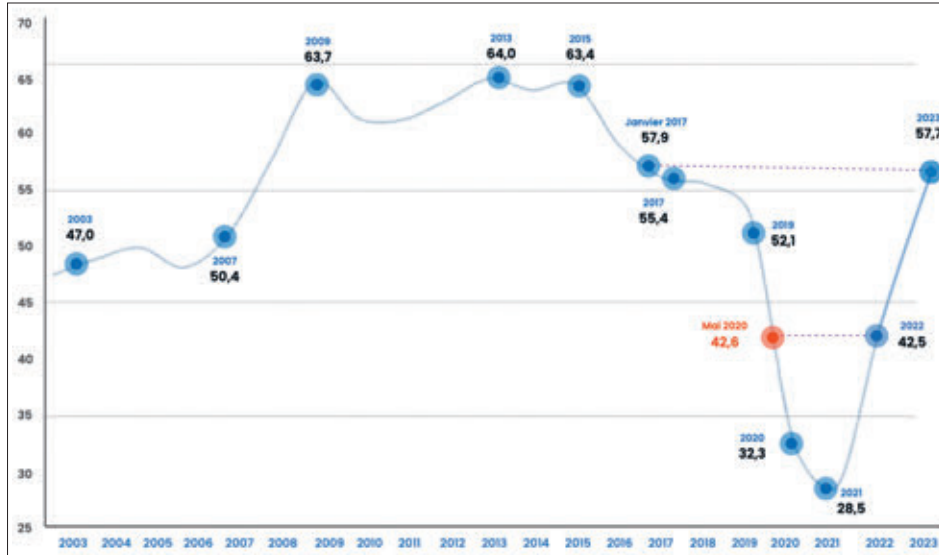
j.morvan@zepros.fr



CONJONCTURE

Défaillances d'entreprises : entre normalisation et dérapage

À l'instar de 2022, les faillites d'entreprises ont continué de grimper en 2023, selon les chiffres concordants publiés par le cabinet Altares et l'Observatoire BPCE. Après les années blanches 2020-2021 avec des entreprises sous le bouclier protecteur du « quoi qu'il en coûte », la fin de la « parenthèse Covid » s'est confirmée en 2023. Altares annonce en effet près de 58 000 procédures de défaillance enregistrées sur l'année, soit un bond de 35,8% (49% en 2022). Plus inquiétant, le 4^e trimestre a été particulièrement sévère avec 16 820 procédures ouvertes, « soit le pire chiffre sur trente ans », selon le cabinet. En cause : un cocktail explosif conjuguant une inflation qui grève les coûts fixes des entreprises et, pour trois quarts des TPE, le remboursement des PGE. Le groupe souligne un rebond de 12% des défaillances dans le



Signal préoccupant relevé par BPCE : la remontée des défaillances concerne plutôt les PME-ETI du commerce/réparation de véhicules (défaillances 2023 supérieures de 32% à celles de 2019).

secteur auto comparé au niveau de 2019, avec 2 344 entreprises en procédure.

Commerce et réparation auto fragilisés

Dans le détail, ce sont 1 022 défaillances pour les garages indépendants (+15% vs 2019) et 1 322 pour les entreprises du

commerce de véhicules (+10% vs 2019). Les chiffres d'Altares confirment cette accélération des défaillances du secteur à +26% comparé à N-1. Le plus inquiétant est que la majorité de ces procédures concernent des liquidations (1 749 cas, +25% vs 2022), quand les sauvegardes reculent de 6%. Ainsi, les liquidations

judiciaires (cas de défauts les plus extrêmes) sont beaucoup plus fréquentes en 2023 (73% des défaillances, contre 71% historiquement). Sur 2024, BPCE anticipe des défaillances d'entreprises qui devraient à nouveau progresser de l'ordre de 10% pour atteindre 62 000 cas. ●

C. R.

ÉQUIPEMENTIER

MMT-B assemble les bornes de recharge

Alors que la fabrication de boîtes de vitesses pour Ford s'arrêtera en 2027, MMT-Bordeaux (ex-Magna), racheté par l'Allemand Mutares en mars dernier, diversifie ses activités sur le site industriel de Blanquefort. Objectif : devenir multi-clients et multi-produits sur le site situé près de Bordeaux qui emploie encore plus de 500 personnes. Pour Olivier Boidin, P-DG de MMT-B, c'est le début d'une nouvelle histoire, notamment avec Wattpark. En novembre dernier, MMT-B a ainsi lancé la production de bornes pour cette start-up industrielle qui propose une solution intégrée permettant aux utilisateurs de monétiser une place de parking électrifiée. MMT-B a investi 2 M€ dans cette ligne qui devrait produire, à terme, 100 000 bornes par an et em-



Les investissements prévus à Blanquefort prévoient la création d'un centre de prototypage.

ployer 70 personnes. Environ 14 M€ seront investis dans la rénovation et la diversification du site. Deux autres contrats ont été signés : « La fabrication d'une pièce pour Daimler a été actée et nous sommes en discussion avec de gros équipementiers », précise Olivier Boidin. ●

Hélène Lerivain

FORMATION

L'ANFA lance son plan Compétences numériques

Pour tirer les compétences de la filière vers le haut en matière de digitalisation, l'ANFA travaille depuis 2019 à concevoir des contenus pour la vente et l'après-vente VL et VI. Cette mission, initiée dans le cadre du programme d'investissement d'avenir (PIA), a réuni 21 partenaires, entreprises (constructeurs, groupes de distribution, équipementiers), CFA et lycées techniques. Résultat : un pool de 500 ressources, dispo-

nibles gratuitement sur la plateforme digitale de l'organisme, à travers seize thématiques tels que l'environnement des systèmes multimédia, le diagnostic d'un véhicule connecté, la gestion des données VI, l'usage des outils du commerce numérique, etc. Les ressources portent également sur des problématiques transverses comme la RGPD, la big data et ses enjeux ou encore l'arrivée du véhicule autonome. ●

J. M.



Vite !

ZFE

Temporiser !



Coup sur coup, Rouen (mi-janvier) et la métropole Aix-Marseille-Provence (début février) ont annoncé vouloir reporter la prochaine étape de mise en place des ZFE prévoyant l'exclusion des véhicules Crit'Air 3 au 1^{er} janvier 2025. Motif mis en avant par les élus locaux : l'impossibilité pour de nombreux ménages d'acquiescer un véhicule propre dans un délai aussi court.

VHU

Réglementation en question



La Fédération des entreprises de recyclage (Federec) a déposé fin 2023 un recours en annulation auprès du Conseil d'État contre l'arrêté instaurant les nouvelles règles du jeu de la filière VHU. En cause : le risque de faire passer la filière sous contrôle des constructeurs et d'exclure du jeu un millier de centres VHU dans l'obligation de se plier à un cahier des charges unilatéralement fixé par ceux-ci.

SIV

La FNA rencontre le ministère



La FNA a sollicité un rendez-vous en urgence auprès du ministère de l'Intérieur pour évoquer les problèmes liés à l'utilisation du système d'immatriculation des véhicules (SIV) impactant les professionnels comme les automobilistes. Retards excessifs des immatriculations (et inégalité des temps de traitement), anomalies techniques... Le ministère s'est engagé à revoir la procédure et à optimiser des délais de traitement qui paralysent toute une activité.

30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous!

m.blancheton@zepros.fr

17 ANGOULINS

Un portique pour estimer sa voiture

L'entreprise lyonnaise Proov-Station a récemment installé un portique sur le parking du supermarché Carrefour d'Angoulins. Grâce à l'intelligence artificielle, cet outil donne, en 45 minutes, une estimation de la valeur d'une voiture et propose de la racheter au meilleur prix. Il s'agit du 19^e appareil de la société en France et du second de ce type en Nouvelle-Aquitaine.

54 HEILLECOURT

WeWash ouvre un nouveau centre



Après Essey-lès-Nancy, cap sur Heillecourt! WeWash, spécialisé dans le lavage auto, a inauguré fin novembre son nouveau tunnel de lavage auto du côté de l'avenue des Érables. «Doté d'un système de recyclage d'eau, de collecte d'eau de pluie et autonome en électricité, ce tunnel matérialise l'aboutissement de notre démarche écoresponsable», explique Jean-Baptiste Caumont, le pilote de WeWash.

63 AUBIÈRE

Fermeture de l'agence Renault

Ouvert en 1993 par les cogérants Yves Teyssier et Roger Chavarot, ce garage de quartier était devenu par la suite une agence Renault. Lors du départ à la retraite du garagiste en 2018, l'agence avait été reprise par Espace Automobile d'Auvergne à travers une fusion. Mickaël Bony, le nouveau gérant, qui avait entrepris des travaux de rafraîchissement, a décidé de fermer définitivement l'atelier de réparation fin octobre 2023. En 2016, il avait pourtant dégagé un bénéfice de 41 000 €.

22 | BEAUSSAIS-SUR-MER

Un 10^e centre de contrôle pour Damien Gillet

Il est né en 1985, année où le contrôle technique est rendu obligatoire pour les véhicules de plus de 5 ans, faisant l'objet d'une mutation de carte grise. Son père, Jean-Claude Gillet, alors expert automobile, ouvre, comme nombre de ses confrères, son premier centre de contrôle technique à Dinan. En 2018, Jean-Claude Gillet cède son activité expertise au groupe Creativ'. Damien Gillet a depuis longtemps pris en main les centres de contrôle et développe cette activité entre l'est des Côtes-d'Armor et le nord de l'Ille-et-Vilaine. Fin 2023, il ouvre à



Le souhait de «sécuriser la zone» explique en partie la construction de cette nouvelle structure, sur un terrain acquis de longue date.

Beussais-sur-Mer son 10^e centre sous la bannière Auto Sécurité. «Nous sommes déjà présents à Saint-Malo et à La Richardais, à proximité de Dinard», explique le dirigeant, précisant que Beau-

sais est une commune en plein développement où aucun centre n'était présent. Seconde explication: la saturation du centre de La Richardais en période estivale. «Il est dimensionné pour deux

contrôleurs mais pendant les vacances, nous ouvrons une troisième ligne. Beussais-sur-Mer va donc permettre d'absorber le trop-plein.» Pour autant, Damien Gillet ne souhaite pas faire évoluer son groupe au-delà de ces dix centres. Ses équipes comptent vingt-trois salariés qui réalisent environ 45 000 visites initiales par an. Le jeune patron s'appuie sur une structure administrative réduite et gère lui-même ses installations, regroupées sous les couleurs d'Auto Sécurité, Autosur et Norisko. ● François Legrand

57 | CHÂTEAU-SALINS

Le Garage Castelsalinois en route vers son futur

Une reprise bienvenue! Depuis septembre, le Pays du Saulnois a retrouvé un garage de proximité, le Garage Castelsalinois, agent Renault-Dacia. Fermé en avril 2023 pour cause de liquidation judiciaire, l'établissement de la rue Brigade Alsace-Lorraine, à Château-Salins, a été sauvé par la reprise d'Antoine Colom et Yannick Henry. Ces deux pros se connaissent depuis plus de trente ans. Le premier est déjà

agent Renault du côté du Technopôle de Nancy-Brabois. Le second est notamment passé par le Groupe Saint Christophe Lorraine sur le village auto de Maxéville. Trois mécaniciens-techniciens du cru, épaulés par un apprenti, composent l'équipe. Nouvelle étape annoncée: la création d'un parc expo VO au printemps prochain. Un garage ne meurt jamais, ou presque... ● Emmanuel Varrier



Antoine Colom (deuxième en partant de la gauche) et Yannick Henry (à droite) sont les nouveaux pilotes du Garage Castelsalinois.

67 | STRASBOURG

À la COPMA, le VE pose question

À la tête de la Corporation des professions et métiers de l'automobile du Bas-Rhin, Olivier Kocher aborde bien sûr la thématique du VE, mais sans être aussi confiant que certains propagandistes de cette solution "miracle" au tout-thermique. «Le garagiste lambda craint de ne plus avoir assez de travail avec ces véhicules», avance-t-il. Après les ZFE qui signent la quasi-disparition du MRA dans les métropoles, c'est un sujet qui préoccupe la profession en Alsace, notamment en zone urbaine mais pas seulement, même si l'après-vente se porte plutôt bien après la crise sanitaire. «Nous nous formons au VE du côté de la technique mais les plans de charge seront forcément différents», analyse le président de la COPMA. En effet, les voitures seront moins souvent au garage. Et elles représenteront

probablement un encours plus important du fait du remplacement des batteries et des pièces liées au roulement et au freinage de nouvelle conception, sans compter les capteurs et autres systèmes informatiques et électroniques. Et d'illustrer le questionnement sur les rétro-pédalages de loueurs aux USA ou de fabricants de VE (Stellantis récemment) forcés eux-mêmes de renoncer à l'achat de tels véhicules ou de les fabriquer faute d'un marché pas aussi dynamique que prétendu... ● Christophe Nagyos



Olivier Kocher


44 | GRANDCHAMP-DES-FONTAINES

APA: Alexis Dufay dans les pas d'Alex Garcia

Le groupe Dubreuil nomme un nouveau directeur général à la tête de sa filiale Auto Pièces Atlantique Carmoine: Alex Garcia laisse son fauteuil à Alexis Dufay, 42 ans, entré dans l'entreprise en 2014. En 2023, le CA d'APA Carmoine (7^e de notre Top 100 des distributeurs indépendants) a frôlé les 100 M€ (+ 6 %). L'adhérent Autodistribution s'appuie sur 380 collaborateurs, 240 garages alimentés par 14 agences dont 12 sont dotées d'ateliers techniques (géométrie 3D, ADAS, Eco-Diag...). L'ensemble est alimenté par deux plateformes basées à Nantes et Rennes (50 000 références). Au total, 5 000 clients bénéficient du service H+2. Dans ce contexte, le nouveau DG n'entend pas révo-



De g. à d. : Alex Garcia et Alexis Dufay.

lutionner l'entreprise. APA va poursuivre son développement en s'appuyant sur les trois piliers que sont la logistique, les techniciens et la consolidation du réseau. En revanche, à ce stade, Alexis Dufay écarte toute croissance externe par le biais de rachats mais renforcera sa présence sur le terrain, notamment en Ille-et-Vilaine grâce à des agences mieux adaptées à la demande des professionnels. C'est

notamment le cas à Saint-Malo, où APA vient d'ouvrir sa nouvelle agence et son nouvel atelier. Autre levier, celui de la carrosserie-peinture - 20% du CA - avec le développement d'AD Carrosserie. Quid alors de l'utilisation de la pièce de réemploi, d'autant qu'Atlantic Recycl'Auto, un important démolisseur de la région nantaise et du Sud-Bretagne, fait également partie de la galaxie Dubreuil? « Nous encourageons

cette activité autant que possible! La demande est bien supérieure à l'offre. Étant donné la provenance des pièces, il est difficile de s'assurer de leur disponibilité actuelle ou future. Pour nous, il s'agit simplement d'une mise en relation qui répond à une synergie de groupe », indique le directeur général. Enfin, la montée en compétences des ateliers sera également son fil d'Ariane face à une technicité toujours plus complexe. Tous les ateliers suivent régulièrement des mises à niveau dans les ateliers ou via le GNFA. « Cela fait partie de la charte AD et de notre rôle d'accompagnant pour toutes les enseignes de notre réseau. » ●

F. L.


86 | CHÂTELLERAULD

Valeo se diversifie vers les moteurs de vélo

Afin d'assurer le développement de Cyclee eBike, son kit d'électrification pour vélo*, le groupe Valeo a choisi son usine de Châtellerauld pour l'assemblage du moteur. Deux chaînes de montage sont en cours de déploiement au sein de ce site spécialisé avant tout dans les technologies d'essuyage ainsi que les moteurs et systèmes de timonerie des essuie-glaces. « L'investissement s'élève à 5,3 M€. L'Etat, via le plan France 2030, nous apporte 1,3 M€ », précise Jean-Baptiste Burtscher, directeur des affaires extérieures et des partenariats R&D pour le développement durable chez Valeo. Une fois fabriqué, le moteur rejoindra l'usine de l'équipementier auto de L'Isle-d'Abeau (38) afin de recevoir différents composants. L'ensemble est destiné à équiper notamment des flottes d'entreprises: « Nous comptons déjà une quinzaine de clients parmi lesquels le groupe La Poste ou bien encore Ultima Mobility, un fabricant lyonnais de vélos », poursuit le directeur. Cette diversification s'inscrit dans une



La production devrait atteindre 300 000 moteurs par an d'ici 2027.

volonté du groupe de déployer les moteurs électriques sur tous les types de mobilité. Mais Jean-Baptiste Burtscher ne cache pas que c'est également une façon de faire face à une baisse de volume sur certaines familles de produits. De fait, la création de ces nouvelles chaînes au sein de l'usine de Châtellerauld permettra de maintenir ou de créer une dizaine d'emplois. Le site compte environ 400 salariés. « Nous avons déjà sorti 2 000 unités. Nous allons progressivement monter en puissance pour atteindre 500 unités par semaine l'année prochaine et 300 000 pièces annuelles en 2027. » ●

Jean-Sébastien Thomas

* Batterie de 48V, afficheur et moteur complet 48V (Mid Drive Unit eMotor).


85 | MACHÉ

1^{re} station hydrogène vert pour Avia

Filiale du groupe familial énergétique Picoty, Brétéché a ouvert à Maché la première station hydrogène vert aux couleurs d'Avia en France. Picoty, qui exploite 280 stations-service Avia sur la moitié ouest de l'Hexagone, a entamé sa transition il y a une dizaine d'années avec le gaz naturel et la mobilité électrique. Le projet vendéen résulte d'un écosystème favorable autour de l'hydrogène: volonté politique, clients pionniers et production locale d'hydrogène renouvelable par la société Lhyfe à Bouin à partir d'éoliennes. La station de Maché peut alimenter tous les véhicules à hydrogène du marché avec une pression de 350 et

700 bars. Pouvant distribuer jusqu'à 800 kg par jour, elle est l'une des plus importantes de France et a nécessité un investissement de 3 M€. « Il n'y a bien sûr pas de maturité commerciale pour viser la rentabilité à court terme, mais nous croyons beaucoup à l'hydrogène sur la mobilité lourde et les utilitaires », explique Caroline Schilt, directrice de la transition et du développement durable de Picoty. Le groupe prévoit d'ouvrir quinze stations hydrogène d'ici 2030-2035, dont sept dans le cadre d'un appel à projets de Bruxelles pour l'établissement d'un corridor européen. ●

Thierry Goussin



Après Maché, la deuxième station hydrogène vert Avia de Picoty sera ouverte en 2024 sur l'aire de Comminges (31).

49 | ANGERS

Gemy se renforce

Gemy Automobiles a repris l'agence Peugeot du Lion d'Angers, qui appartenait à la famille Ramage. L'établissement, qui compte neuf collaborateurs, dépend désormais de Peugeot Angers. Nicolas Bonhomme, ex-vendeur chez Peugeot Gemy Les Ponts-de-Cé, en a pris la responsabilité opérationnelle.

54 | NANCY

TotalEnergies fait rouler l'ADMR



Des cartes carburant offertes pour soutenir la mobilité des salariés du réseau associatif ADMR (Aide à domicile en milieu rural)! C'est ce qu'a annoncé TotalEnergies dans le cadre de son engagement au sein du Collectif d'entreprises pour une économie plus inclusive. En Meurthe-et-Moselle, 1 217 salariés du réseau ADMR sont concernés.

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Les liquidations s'enchaînent

Dans le Rhône, sur les 500 entreprises défaillantes, à peine une dizaine ont cessé définitivement leur activité. Si l'Allier, le Cantal et la Haute-Loire sont épargnés, le Puy-de-Dôme compte 7 défaillances dans le secteur de l'automobile en 2023. Si certains (garage Bunea à Thiers, Dome Occasions à Cournon) sont en redressement, d'autres (AB Moteurs à Cournon, garage de Romagnat, Auto Gallery RS à Riom, GS Auto à Lempdes et Odis Auto à Clermont-Ferrand) ont définitivement tiré le rideau.

22 | DINAN

Tesla installe ses superchargeurs

Tesla poursuit l'implantation de ses bornes superchargeurs en Bretagne. Après Rennes, Brest et Vannes, c'est au tour de Dinan d'en accueillir sur le Centre E.Leclerc. Ce dernier fournit le foncier, la marque verse un loyer et encaisse en échange la recette des bornes. L'hyper devra à terme installer 100 points de charge. Seules 26 places ont été aménagées dont 10 avec les superchargeurs compatibles avec tous les modèles électriques.

54 BATILLY

La Sovab embauche

125 ! C'est le nombre de personnes que la Sovab (Renault Group) va recruter en CDI dans les mois à venir. Ce nouveau plan a été annoncé fin novembre lors d'un comité social et économique. Il vient compléter les embauches réalisées au premier semestre 2023. Au total, 425 emplois en CDI auront été créés sur la période 2022-2023.

88 ÉPINAL

Le salon de l'auto prépare sa mue



Salon de l'auto aujourd'hui, salon de la mobilité demain ? Cela en prend le chemin pour l'événement spinalien. À l'occasion de sa 40^e édition début novembre, la tendance s'est confirmée. Si l'auto représente la grande majorité des exposants, vélos et autres quads étaient bien présents.

49 CHOLET

Jean Rouyer s'engage sur le handicap

Le distributeur automobile choletais a signé avec l'Agefiph des Pays de la Loire une convention de trois ans pour l'intégration professionnelle et le maintien des personnes en situation de handicap dans l'emploi. Avec ce partenariat, Jean Rouyer souhaite ouvrir une réflexion plus large sur les valeurs et l'organisation de l'entreprise.

33 BORDEAUX

Parot pourrait changer de main

Le dépôt d'une opération d'offre publique d'achat simplifiée pourrait avoir lieu au deuxième trimestre 2024. La famille Parot (29 sites, 360,3 M€ de CA) et NDK, holding du Groupe Tressol-Chabrier, sont en négociations exclusives en vue de l'acquisition par NDK d'une participation de 77,67% du capital du distributeur bordelais. L'opération s'inscrit dans la stratégie de diversification du Groupe Tressol-Chabrier (VNVO, deux-roues, VUL...), tout en étendant son maillage.

17 | AYTRÉ

Rechange Auto Service repense son navire amiral

Figure de proue du groupe charentais, le magasin d'Aytré emploie vingt-cinq salariés pour 250 à 300 factures par mois. Si le site représente à lui seul 50% du CA de l'entreprise familiale, il est aussi le plus ancien. Créé en 1992, il a connu deux agrandissements et n'est plus aujourd'hui en phase avec les trois autres points de vente plus récents. Un chantier d'ampleur, évalué à plus de 500 000 €, a démarré pour une livraison espérée d'ici la fin de l'année. « Le projet était

déjà dans les cartons, mais la crise sanitaire l'a retardé », précise Éric Couton, l'un des trois cogérants de cet adhérent Groupauto. Faut de foncier disponible pour engager la construction d'un nouveau magasin, le maître d'ouvrage procède à une réorganisation complète de son bâtiment d'environ 1000 m² au sol. « L'un des points clés de ce chantier sera la transformation d'un atelier de réparation de radiateurs de 250 m², fermé il y a un an et demi, en espace de vente avec



L'intérieur du magasin sera entièrement refait, l'extérieur aura également droit à un bon lifting.

création d'un vaste hall comptoir offrant qualité de travail aux salariés et meilleur accueil client », poursuit le cogérant, qui pointe : « Nous allons également créer un pôle logistique afin d'alimenter les deux autres magasins qui dépendent de celui d'Aytré. » En partant de là, c'est un jeu de cube qui se met en place, chaque partie remplaçant celle libérée : « Nous allons pratiquement tout casser et refaire à neuf chaque zone. Nous en profiterons pour repenser l'éclairage, le chauffage

et nous doter d'un véritable laboratoire peinture. Mais nous n'allons pas agrandir notre espace de stockage puisque nous l'avons déjà optimisé. » Le chantier va se dérouler en site occupé. Aussi, afin de ne pas trop perturber l'activité, les travaux les plus bruyants se dérouleront hors des périodes d'ouverture. Le groupe, qui emploie trente-cinq salariés au total, a terminé l'exercice 2023 sur un CA dépassant les 10 M€. ●

J.-S. T.

42 | SAINT-ÉTIENNE

Chrystèle Vivion, nouvelle responsable territoriale de Mobilians

À u service de Mobilians durant vingt ans, Sylvain Massardier a laissé sa place à l'ancienne responsable de l'antenne de Valence (26), Chrystèle Vivion. Son secteur couvre une douzaine de départements et, en 2023, a reçu près de 10 000 demandes de conseils émanant de vingt-trois métiers de l'automobile, prises en charge par onze collaborateurs répartis dans cinq bureaux. En 2024, elle va poursuivre les actions prioritaires.

« Nous allons continuer de valoriser Créance Auto, dédié à la cession de créance, afin d'aider nos adhérents dans la gestion de leurs dossiers clients sinistrés auprès des assureurs », indique-t-elle. Même si le programme Advenir a bénéficié aux adhérents, l'investissement en bornes de recharge va s'accélérer dans une région où le taux d'installation a le plus progressé ces derniers mois (AURA se situant en deuxième position derrière l'Île-de-France). Elle veille

également pour que les ZFE (Lyon, Grenoble, Saint-Étienne, Clermont-Ferrand) comportent des dispositions homogènes et le moins coercitive possible pour les centres de contrôle technique, les réparateurs implantés sur ces zones et leurs clients. Poursuivant la défense du droit à travailler des stations de lavage, un groupe de référents connaissant bien cette activité s'est constitué récemment. Il est en outre chargé d'expliquer aux préfets



Plusieurs réunions animeront le premier semestre 2024, assure Chrystèle Vivion.

tures et directions départementales des territoires ce qu'est réellement le lavage automobile professionnel, pour mettre en avant ses aspects vertueux en matière d'économie et de qualité de l'eau. ●

Jean-Pierre Raynaud

44 | SAINT-PHILBERT-DE-GRAND-LIEU

Pierre Moriceau : l'adhérent Point S teste tous les concepts

« On aime être précurseur, aller sur des marchés nouveaux. » Ainsi Pierre Moriceau décrit-il son parcours entrepreneurial, conduit avec son épouse Aurore. Après huit années chez Système U, il a rejoint l'affaire de son père et lancé en 2013 le tout premier concept de centre auto de France badgé Point S, à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu. Un site qui emploie aujourd'hui une quinzaine de personnes, réalise 2 M€ de CA et n'a eu de cesse

d'évoluer. Après avoir ajouté l'enseigne Point S Glass, Pierre Moriceau a ajouté le panneau Ecomobilité proposé par l'enseigne il y a un an et demi. Objectif : accompagner ses clients sur la mixité des modes de transport, de l'auto au vélo, en passant par la trottinette. Son Point S « joue ainsi la carte du service, du suivi », en proposant de la vente, de la location et de la réparation. L'entrepreneur va même plus loin : il a bâti un partenariat avec la muni-

cipalité de Saint-Philbert pour gérer sur la belle saison un parc de six vélos en libre-service. Une offre qu'il souhaite développer sur d'autres communes rurales proches. « Beaucoup de concessions vont s'y mettre dans les prochaines années », prévoit-il. S'y ajoutent des prestations d'études et devis pour du mobilier urbain (portiques vélos, stations de gonflage...). En parallèle, le centre Point S s'adapte au marché et revoit son plan de



P. Moriceau multiplie les activités pour « faire évoluer » sa commune.

vente via une réduction à venir des gammes freinage et distribution. Plus étonnante, la dernière activité de Pierre Moriceau est hors mobilité, avec un retour à l'alimentaire. Le couple est en effet devenu franchisé Écomiam, une enseigne de produits surgelés, à proximité de son centre auto. ●

T. G.

Pas de stress. il y a point S !



**MARTIN,
ENTREPRENEUR
INDÉPENDANT,
MAIS JAMAIS SEUL.**

**DIFFÉRENTS DOMAINES D'ACTIVITÉ
POUR TROUVER VOTRE VOIE.**

Comme Martin, devenez adhérent Point S et bénéficiez de la puissance et de la notoriété d'un réseau de plus de 660 centres. Et faites le choix, en toute autonomie, d'une activité qui vous ressemble.

- Entretien automobile
- Vente automobile
- Vitrage automobile
- Industriel
- Écomobilité



**MARC
AVAIT UN PROJET
CLAIR. IL A CHOISI
LA TRANSPARENCE.**

VITRAGE AUTOMOBILE

Comme Marc, **devenez adhérent Point S Glass.**

Bénéficiez du dynamisme d'un réseau puissant avec une équipe d'experts dédiée, de conditions d'achat groupe et d'une communication nationale d'envergure.

Pour rejoindre notre réseau de 660 centres, contactez-nous sur points.fr/devenir-adherent

RENCONTRONS-NOUS

FRANCHISE EXPO - PARIS
Du 16 au 18 mars 2024 - Stand H64





FOCUS

RECONDITIONNEMENT La course à l'armement s'accélère

Reconditionner, une tendance puissante qui ne reviendra pas en arrière. La poussée du leasing, des ventes VO en ligne et la quête de relais de croissance sont les trois détonateurs qui ont fait exploser le reconditionnement chez les professionnels du VO.

L'engouement des acteurs de la planète auto est une preuve du succès d'un concept né avant les années 2000 avec les groupes Gemy, Dubreuil ou encore Aramisauto, auxquels s'y sont agrégés les groupes Bodemer, Emil Frey avec ses CRVO, RCM, Chopard, Mary, Auto1, RTA (cf. page 17)... Objectif: recentrer leurs concessions vers le métier de la vente et des réparations lourdes – plus marges – pour les soulager de prestations souvent basiques et chronophages (vidanges et pneumatiques, plaquettes et carrosserie légère). Les raisons ? Une manne de véhicules issus d'un leasing en BtoB croissant et des retours de location. Ces VO alimentent d'un coup les centres qui ne sous-traitent pas ou plus cette prestation de remarketing amélioré. Et les flux logistiques ne sont pas fragmentés. Autre facteur déclencheur, les ventes en

hausse de VO en ligne, avec un véhicule stocké près du centre et repartant directement chez le client.

Objectif: coûts maîtrisés
Mais pour rentabiliser le process de reconditionnement, les professionnels doivent avoir une méthode quasi industrielle axée autour de trois points: des process standardisés pour calibrer la qualité des interventions sur chaque VO, amortir les coûts

fixes sur un nombre plus grand de véhicules et réduire le temps d'immobilisation du VO. Ensuite, l'emplacement et la distance entre les sites et leurs concessions: le transport, souvent sous-traité, peut alourdir les coûts si les temps d'attente sont trop longs. Enfin, une main-d'œuvre moins chère selon son emplacement est aussi cruciale. Les spécialistes estiment qu'un vrai site de reconditionnement industrialisé

démarre avec un plancher de 4 000 VO par an. Ensuite, le seuil de rentabilité dépend de la mise de départ: un site staffé pour accueillir les 4 000 VO de départ par exemple, avec un sourcing proche et des réparations un peu plus lourdes, peut être vite rentable. Enfin, certaines cases doivent être cochées: la localisation doit être pensée, avec un barycentre précis pour aller chercher les VO, les frais fixes (charges) comme l'électricité... le coût de la main-d'œuvre et sa disponibilité, la dépréciation du véhicule (1% par mois), son immobilisation... Résultat: un reconditionnement réussi tourne autour des dix jours pour 1 000 €, sachant que tous planchent pour réduire encore le coût et ce délai. Mais pour arriver à ce résultat, tout se joue à l'expertise du VO dès son entrée pour un chiffrage ultra-précis. D'où cette nécessaire industrialisation d'un process qui peut vite devenir rentable. ●

m.blancheton@zepros.fr

CONSTRUCTEURS

Renault et Stellantis sont dans les starting-blocks

Les constructeurs se sont également jetés dans le reconditionnement des secondes mains, le VO étant un vecteur de croissance trusté jusque-là par les particuliers. Cette remise en beauté leur permet d'être compétitifs sur le leasing. Les deux groupes français prennent des chemins différents mais pour arriver au même but. Stellantis a investi dans le réseau Aramisauto et récemment dans la start-up Stimcar (neuf centres) pour acquérir de la vitesse dans le concept de reconditionnement. Renault a dédié une partie de son usine de Flins à cette activité en concentrant les flux des concessionnaires RRG ou Mobilize, censés envoyer tous leurs VO pour que le site monte encore en qualité et en puissance. L'objectif est d'accueillir in fine tous les VO, même ceux de loueurs externes (Arval, LeasePlan/ALD...), en Renault et autres marques.

FOCUS INITIATIVE

Rodolphe Touquet veut internaliser ses activités

Le distributeur haurait fait muter son groupe. Il n'est pas question de changer son ADN de concessionnaire lié aux marques Volkswagen, mais Rodolphe Touquet raisonne à long terme. Au cœur de sa réflexion: l'internalisation de ses activités réduira les coûts et consolidera son business SAV, donc sa rentabilité. L'ajout de RTA, concession 100% dédiée au VO et son reconditionnement, est une brique supplémentaire à cette stratégie globale. Rodolphe Touquet Automobiles est sorti de terre mi-2023 et a clôturé un an de travaux. Face à sa concession Touquet Automobiles* située dans le pôle automobile du Havre (76), où la concurrence fait rage, RTA est dédié au label Occasions Garanties et Cupra Approved du groupe Volkswagen, tout en permettant au dirigeant de

loger d'autres marques hors constructeur, en zones bien distinctes. Le groupe écoule en moyenne 1000 VN et 800 VO par an (18 M€ de CA en VN, 12 M€ en VO, 4 M€ de CA atelier). Avec cette seconde structure, il espère franchir les 1000 unités annuelles, dont 80 % en VOP et le reste à marchands (vs 50 % à particuliers actuellement). 5 M€ d'investissement ont été nécessaires pour aménager les 10 000 m² de terrain, dont 2 700 m² attribués au showroom VO, à la carrosserie et au centre de préparation VN et VO (19 personnes à terme au total).

750 € de frais moyens de remise en état

Cet investissement n'est pas le fruit du hasard pour Rodolphe Touquet. « Cette prestation était auparavant sous-traitée auprès de centres de préparation dédiés ou d'experts du débosselage

comme DBG. Quel dommage de ne pas capter cette manne économique ! D'où la décision de créer RTA en 2019 pour, entre autres, faire du reconditionnement sur nos reprises. Sachant que nous anticipons la valeur de rachat en amont avec le client et que le process est ensuite calibré pour réduire nos frais de remise en état (750 € HT en moyenne, en légère augmentation induite par la hausse générale des coûts, notamment celle des pièces). Notre délai moyen est de 15 jours, avec une qualité irréprochable pour éviter les retours. À noter que nous n'avons pas le transport à gérer, contrairement à d'autres acteurs. Le modèle économique est rentable », lance le dirigeant.

Approche RSE

Au menu: tour du véhicule, reconditionnement plus ou moins lourd, lavage, showroom, photos et publication d'annonces.

RTA annonce 47 jours de rotation. L'atelier RTA adopte tous les codes RSE: les postes ergonomiques sont dotés d'équipements dernier cri, conçus pour réduire d'au moins 33 % les factures énergétiques. Un seul flux optimise le passage du véhicule entrant: lavage à la main, démontage, préparation, peinture (cabine Weinmann Technologies et laboratoire Color Concept avec Glasurit), expertise... Une zone dédiée aux véhicules aluminium est prévue.

Garder le châssis dans son écosystème

« Je prépare l'avenir pour ces véhicules haut de gamme hybrides et/ou 100 % électriques. Tous nos techniciens sont habilités et formés. Nous serons prêts ! Avec l'électrification, je sais que le CA atelier va diminuer de 30 % minimum (panier moyen estimé à 350 €). Je dois donc compenser

avec d'autres activités. En VO, un véhicule possède une certaine valeur de marché, mais aussi une valeur en pièces, que ce soit en mécanique ou en carrosserie... Notre objectif est de "conserver le châssis" dans notre écosystème, même lorsqu'il est revendu plusieurs fois. » Tandis que les travaux viennent à peine de s'achever, d'autres projets sont encore dans les cartons, notamment une prochaine acquisition foncière voisine afin de créer un centre de réparation de batteries, doté de super-chargeurs. « 11 % de mes ventes à peine concernent des véhicules électriques car je suis au cœur d'une ville pétrolière. Le thermique, dont le Diesel, reste mon cœur de vente, en VN et VO. Mais je sais que cela va évoluer. Je dois anticiper. » ●

* Pôle VN Volkswagen, SEAT, Cupra, Skoda (hors Audi), avec un showroom pour les modèles électriques, une zone pour les utilitaires et l'atelier.

CHIFFRES

2 millions

C'est le nombre annuel de VO reconditionnés estimés d'ici 2030, contre 470 000 actuellement.

12

jours nécessaires pour un reconditionnement dans un centre, contre 21 pour une concession classique.

15%

C'est le taux de productivité en plus observé dans un centre dédié par rapport à une concession.

1000€

Coût moyen d'un VO en reconditionnement.

FOCUS IMPLANTATIONS

Le reconditionnement se démultiplie

14 000 m² pour GCA ! Le premier distributeur Toyota et Lexus de France (15 marques, 117 concessions, 1,3 Md€ de CA en 2023, 32 700 VN et 28 800 VO) installe son prochain centre de préparation VN et VO, ainsi qu'une carrosserie proche de Nantes (44). Le site est proche des huit concessions alentour et de ses deux centres véhicules d'occasion GVO de Rennes et du Mans. Le groupe Bodemer refuse quant à lui d'être « un mastodonte aux charges fixes trop lourdes », selon



la directrice générale Manon Daher. Cette stratégie s'est notamment traduite par la création d'un centre de reconditionnement en Ile-et-Vilaine. Objectif: accélérer la revente des VO en libérant les garages de ces tâches. Idem pour le groupe sarthois Glinche (3 500 unités dont 20 % de VO, 75 M€ de CA) et son nouveau centre de préparation VN et VO: dix collaborateurs assurent le contrôle conformité, la préparation mécanique et esthétique et la prise de photos. En VO, le temps moyen de préparation est de trois jours (relevé complet du véhicule, expertise, préparation esthétique, photos, mise en parc). Objectif: proposer aux clients des produits plus âgés et plus kilométrés (jusqu'à 50 000 km). ●

“ En internalisant au maximum les activités dont le reconditionnement, je fais travailler mes collaborateurs et je garde le contrôle de ma rentabilité. ”

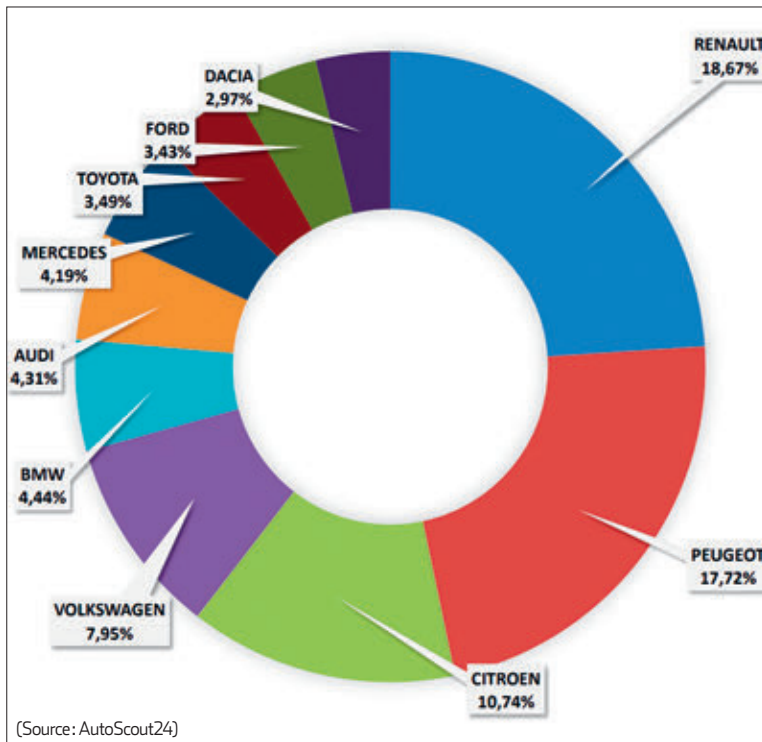
Rodolphe Touquet, dirigeant de RTA Automobiles



BILAN 2023

Remontée en pente très douce

Si le véhicule d'occasion a repris de légères couleurs en 2023, il n'atteint toujours pas les échanges pré-Covid, évalués à 5,8 millions. La très légère baisse de 0,3% en 2023, pour atteindre 5,2 millions d'unités échangées, montre ainsi un marché en demi-teinte qui reprend ses marques au fur et à mesure que les crises post-Covid s'éloignent. La fin de l'année a même montré des signes de vigueur (+7% rien qu'en décembre). Quelles marques ont performé ? Quels segments d'âge ?

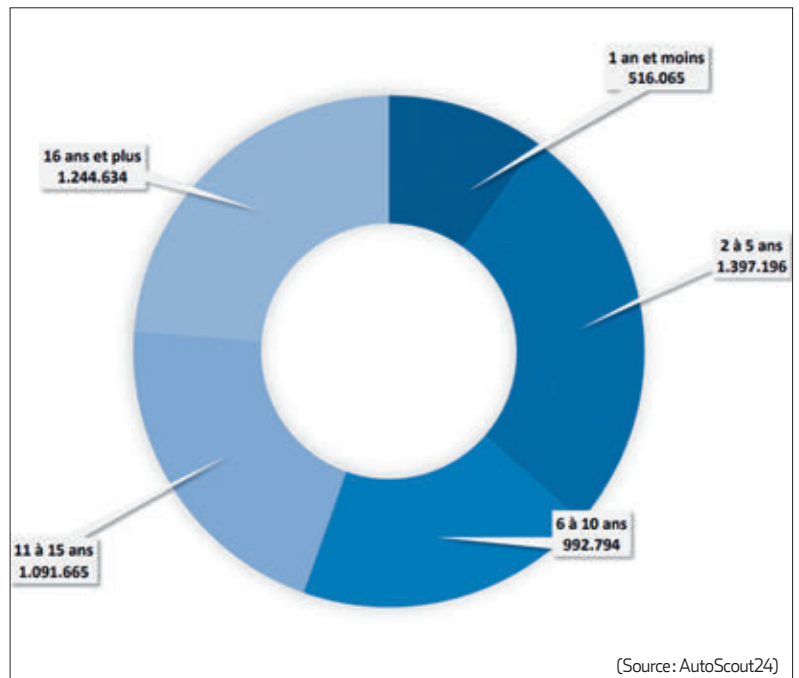


RÉPARTITION PAR MARQUE :

- Renault est toujours la marque la plus vendue en occasion, même avec une part de marché en baisse de 2% (18,7%). Sa Clio reste la star du podium en volume (-1,3%) et en pénétration (-1%). À noter les belles progressions des Citroën C3 (+4,4%), Peugeot 208 (+7,7%), Peugeot 2008 (+5,9%)...
- Pendant que DS explose les scores (+53% avec 62360 immatriculations), Dacia booste ses ventes de 12,6%, signe d'un marché élastique entre ventes premium et ventes bon marché.
- Les berlines et citadines dominent toujours les ventes (56,2%), loin devant les SUV (23,1%) et monospaces (8,3%).

RÉPARTITION PAR ÂGE :

- C'est une souffrance continue pour le segment des moins d'un an (-9,3% en volume), par manque de disponibilité et de ventes tactiques des constructeurs gonflant les chiffres de ventes VN.
- La tranche la plus importante, celle des 2 à 5 ans (26,7% de pénétration), n'a quasiment pas bougé (-0,3%), tandis que les 6 à 10 ans s'érodent lentement mais sûrement (18,9% vs 19,2% en 2022).
- Le plus spectaculaire reste le segment des 16 ans et plus qui s'octroie 23,7% de part de marché, soit une progression de presque 10% en volume. 55% des immatriculations VO ciblaient les véhicules de plus de 8 ans et kilométrés. Significatif lorsque l'on sait que ces ventes tombaient à 49% avant Covid. Et logique face à un pouvoir d'achat en berne devant des véhicules plus récents trop chers.



PERSPECTIVE

Stocks regonflés, mais prix surchauffés



Même si la reconstitution des stocks est en marche, le frein majeur vient désormais des prix prohibitifs des VO exercés depuis la pénurie du neuf jusqu'en 2022. Les pros espèrent un retour à la stabilité pour 2024, mais le tarif reste élevé. Les gagnantes sont les voitures âgées... Par effet de vase communicant, si les livraisons VN repartent à la hausse, les stocks VO regonflent grâce aux reprises et les retours de location. Un desserrement qui per-

met dans un premier temps d'espérer un retour à une certaine normalité en 2024 avec un marché à 5,6 millions d'immatriculations. Ainsi, d'après Autobiz, les stocks des pros devraient avoisiner une moyenne mensuelle supérieure à 500 000 VO de moins de 7 ans, se rapprochant des 600 000 unités mensuelles pré-Covid. Sauf que le prix, en hausse continue depuis mai 2020, ne redescend pas si vite ! Même si l'inflation diminue avec des VO moins chers de 400 € en novembre 2023, le niveau reste

haut, même très haut : 30 000 € d'après les moyennes observées sur le site d'AutoScout24.fr, soit +6,2% sur un an ! Avec des prix variant selon les motorisations : +2% pour les Essence, -6% pour les Diesel (50,9% des ventes encore). Autobiz estime que cette correction significative de prix se prolongera sur le premier semestre 2024, «obligeant les professionnels à être particulièrement attentifs aux durées de vente de leurs stocks».

m.blancheton@zepros.fr

LKQ

van heck
interpieces

Rejoignez le leader de la pièce et du service automobile !

Profitez de notre offre globale.

Chez LKQ - Van Heck Interpièces France, nous travaillons avec les meilleurs fournisseurs pour proposer aux concessionnaires et aux distributeurs de pièces de rechange une large gamme répondant à la quasi totalité des besoins du parc roulant français.

Avec nos 7 dépôts, les acteurs de la distribution de pièces automobiles peuvent compter au quotidien sur notre expertise logistique sur l'ensemble du territoire. Avec nos équipes et partenaires de livraison, nous assurons un approvisionnement rapide et efficace en H+4 ou J+1.

Intéressé pour rejoindre notre réseau de distributeurs partenaires ?

Contactez-nous pour profiter dès à présent de nos outils et concepts pour la distribution et la réparation.



MOOBI
Solution
VE & Hybride



AutoFirst
Réseau
de garages



CarCat Online
Catalogue
électronique



LKQ Academy
Plateforme
de formations



Nous sommes à votre disposition.

LKQ - Van Heck
Interpièces France

www.vhip.fr

03 60 85 09 90

marketing.fr@vhip.eu



Eur-Auto (groupe Leroy Accessoires Distribution), l'enseigne au modèle hybride (réparateur et vente au comptoir) lancée en 2012, souhaite sortir de son ancrage historique du Grand Ouest et se développer en franchise au plan national. Objectif : gonfler de 10 points de vente supplémentaires son réseau actuellement de 32 succursales et 20 franchisés à fin 2025.

Sommaire

VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Motorcraft déploie son label Motorcraft Elec P. 21

PNEUMATICIENS

Point S toujours aussi dynamique P. 21

E-RÉPUTATION

Vasano dévoile son palmarès des enseignes 2023 P. 21

RETAIL

« Intégrer Etape Auto gonfle notre maillage de 7% »

Point S poursuit sa croissance organique en reprenant le réseau de franchisés Etape Auto (30 M€ de CA), détenu jusqu'à présent par Alliance Automotive Group, ce dernier déclarant s'orienter exclusivement vers la distribution de pièces. Car même si le modèle de centre auto est « rentable », indique Thomas Tabiasco, le directeur général France d'AAG, cette cession permet au groupe de se « recentrer sur son cœur de métier qui reste la pièce, et bien sûr l'animation de nos réseaux de garages historiques (Top Garage et Precisium), auprès de qui nous allons encore davantage investir », ajoute-t-il, soulignant l'accueil positif des investisseurs Etape Auto vers une enseigne « rassurante » comme Point S.

ADN commun

Le deal prévoit qu'AAG reste fournisseur d'Etape Auto pour les pièces, et qu'il poursuive son partenariat commercial engagé



Christophe Rollet, DG de Point S Group.

depuis plus d'un an avec Point S. Pour l'enseigne de spécialistes du pneumatique et de la réparation, il s'agit d'une jolie prise venant s'insérer dans son univers diversifié. « Etape Auto est un réseau d'indépendants, comme Point S. Des chefs d'entreprise proches de leurs clients BtoC, avec des points de vente de 350m²

idéalement situés [N.D.L.R.: communes de 5000 à 30000 habitants] qui viennent gonfler notre maillage de près de 7% supplémentaire. Un ADN qui correspond parfaitement au nôtre », détaille Christophe Rollet. Pour le DG de Point S Group, l'intégration de l'enseigne de centres autos dans son écosystème se fera

« en douceur » dès ce mois de février, avec pour première étape une rencontre des franchisés. « C'est très important de les écouter. Nous sommes là pour les accompagner dans leur développement. » Deuxième étape, la consolidation de ces échanges qui permettront de voir combien d'Etape Auto pourraient basculer Point S ou non. Comprendre : qu'ils changent d'enseigne ou non, « nous conserverons la totalité des 49 points de vente acquis ! »

Le meilleur des deux mondes...

Les outils de gestion du réseau seront, au moins dans un premier temps, conservés pour ne pas perturber les actions en cours (commandes, facturations, RFA...), avant de leur proposer ses outils internes, par exemple la plateforme de gestion des commandes en pneumatiques... « Nous leur apporterons notre puissance logistique, notre ancrage chez les grands comptes

(30% du CA chez Point S), notre notoriété... » Enfin, le poste pneumatique est bien entendu au cœur du sujet avec l'apport de Point S en marques premium pour enrichir l'offre orientée moyenne gamme des Etape Auto. ●

m.blancheton@zepros.fr

1 000 points de vente en France fin 2024

Cette acquisition permet à Point S d'annoncer 947 points de vente en France en cumulant tous ses panneaux Point S ainsi que ceux orientés BtoC : Warning, PPS et HappyCar et à présent Etape Auto. « Nous avons une âme de retailer ! Nous sommes animateurs de réseau avant tout ! C'est notre savoir-faire. Et nous sommes positionnés pour d'autres potentielles reprises. Dans les trois à dix ans à venir, la concentration va continuer en France comme ailleurs, avec de gros groupes aux commandes. Point S en fera partie ! »

VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Motorcraft déploie son label Motorcraft Elec

L'enseigne multimarque de Ford annonce le déploiement d'un label destiné à préparer ses adhérents à la transition énergétique et baptisé **Motorcraft Elec**. Il doit également permettre aux consommateurs d'identifier ces professionnels aptes à intervenir sur les véhicules hybrides et électriques. Il propose aux membres du réseau un pack complet : en matière de formation, les adhérents peuvent s'adosser à la Motorcraft Academy, organisme de formation apte à leur délivrer les habilitations BOL et BCL/B2VL. L'outillage nécessaire – équipements de protection collective ou individuelle – est quant à lui proposé par des partenaires sélectionnés : Getrac, Berner,



Après Nexdrive (AAG) ou Moobi (LKQ), le réseau multimarque de Ford lance à son tour un label dédié aux véhicules hybrides et électriques.

Snap-on et Sonic. Pour la recharge des véhicules, les adhérents disposent également d'une offre via le programme Ford Pro. Et pour donner davantage de

visibilité aux adhérents engagés dans ce programme, Motorcraft permet aux garages de bénéficier du label Réparélec® (DAF Conseil), à travers un audit per-

sonnalisé. S'ajoute à cela une communication dédiée.

Objectif : anticiper

Avec ce nouveau label, Motorcraft vise à acquérir une image d'expert sur un marché naissant. Car si la part des véhicules 100 % électriques reste très marginale dans le parc roulant, la proportion des véhicules électrifiés (VE et hybrides) dans les ventes VN commence à se faire remarquer : ils se sont en effet arrogés près de 23 % du total des ventes de VP en 2023 ! « 21 % du parc de 0-2 ans est électrique ou hybride, l'électrification du parc est une réalité », avance ainsi Peter Canisius, le directeur de Motorcraft France. ●

j.morvan@zepros.fr

E-REPUTATION

Vasano dévoile son palmarès des enseignes

La start-up spécialisée dans le pilotage de la relation client a édité son palmarès 2023 des enseignes les mieux notées sur Google. Il s'appuie sur la base de 9,58 millions de notes et avis déposés par les clients sur les fiches Google Business Profile des professionnels. Pour les métiers de l'automobile, Vasano a désigné un vainqueur dans cinq catégories. Avec 4,87/5, le réseau Auto Sécurité arrive en tête des centres de contrôle technique. Concer-

nant l'entretien-réparation, c'est Speedy qui se hisse en tête avec une note de satisfaction de 4,6/5, tandis que 123 Pare-Brise obtient la meilleure note, avec 4,86/5, dans la catégorie vitrage.

Deux nouvelles catégories apparaissent cette année : les pneumaticiens, où Eurotyre se classe premier (4,55/5), et la location courte durée, qui voit l'enseigne Ucar s'arrogner la première place avec une note de 4,78/5. ●

J. M.



PNEUMATICIEN

Point S toujours aussi dynamique



Point S propose des modules de formation à la communication en local sur les réseaux sociaux pour les chefs de centre.

Si la principale actualité récente du groupe concerne le rachat du réseau Etape Auto (cf. ci-contre), le groupe n'en continue pas moins de travailler ses dossiers habituels. À commencer par son maillage : avec 660 points de vente au 31 décembre, l'enseigne gagnée 20 centres supplémentaires sur un an. À l'international, l'année 2023 a été marquée par l'arrivée du réseau en Serbie et surtout son retour en Espagne ! Le groupe compte désormais 6190 points de vente dans 51 pays et vise en 2024 les 6500...

Point S continue également de faire monter en compétences son réseau : plus de 1200 heures de formation ont été dispensées pour intervenir sur les véhicules hybrides et électriques en 2023. Plus de la moitié du réseau est habilitée, l'objectif étant d'atteindre 80 % des centres à fin 2024. Et après le lancement de la nouvelle image extérieure des points de vente l'an dernier, Point S s'attaque cette année à la modernisation de son image intérieure, avec des zones d'accueil repensées et harmonisées. ●

J. M.

Vite !

ÉVÉNEMENT

AD Tour :**Autoprime convié**

À l'occasion d'AD Tour, les équipes Autodistribution partent à la rencontre des adhérents afin de présenter les nouveaux services déployés dans le cadre du plan « Engagement 2027 ». Ce traditionnel rendez-vous de début d'année pour les adhérents du réseau AD présente une nouveauté en 2024, puisque le réseau Autoprime est intégré dans l'événement. Au menu : 15 dates, du 16 janvier au 15 février, pour autant d'étapes en région.



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Mobilités douces chez Vulco

Le réseau de spécialistes installe un quatrième centre à Strasbourg. Dirigé par Clément et François Berthet (déjà propriétaires des trois premiers centres), ce nouveau site propose des services liés aux nouvelles mobilités à travers une solution de location longue durée de vélos à assistance électrique et comprenant l'entretien et l'assurance des deux-roues, de plus en plus prisés dans les centres-villes.

DIGITAL

Baromètre Allogarage : CAC loin devant !

Le site Allogarage a dévoilé son baromètre de la satisfaction téléphonique pour le quatrième trimestre 2023. Le taux global de satisfaction atteint sur cette période 66 %, soit 3 points de mieux que le baromètre édité un an plus tôt. Le champion toutes catégories est le réseau multimarque Club Auto Conseil, qui obtient un taux de satisfaction de 92 %. C'est... 20 points de mieux que Citroën, premier réseau constructeur de ce baromètre !



GRAND OUEST



37390 METTRAY
GARAGE BRC
BRESSION Christian

41700 COUR-CHEVERNY
EJ AUTOS
BOITARD Julien



18250 HENRICHEMONT
GARAGE HAZARD
HAZARD Jeremy

44160 PONTCHÂTEAU
MÉCALIBRE
TEXIER Steven

44390 NORT-SUR-ERDRE
MECASSUR
LABBACI Mehdi

44500 LA BAULE-ESCOUBLAC
GUICHARD JAGNEAU AUTO
GUICHARD Quentin

44680 SAINTE-PAZANNE
GARAGE BENOÎT TRANS DEP
GUINEE Benoît



35310 SAINT-THURIAL
DUBOIS RENÉ
BRETTEL Samuel

49500 SEGRÉ-EN-ANJOU BLEU
GARAGE MADIOT - J. SOCHELEAU
SOCHELEAU Jimmy

56130 PÉAULE
PÉAULE AUTOMOBILES
MAINGUY Maxime

56690 LANDEVANT
QUIGUER AUTOMOBILES
QUIGUER Éric

72320 VIBRAYE
NP AUTOMOBILES
PETIT Nicolas

85290 MORTAGNE-SUR-SÈVRE
GARAGE GROISARD
GROISARD Pierre



22450 LA ROCHE-JAUDY
AM AUTOMOBILES
MORVAN Antoine

29290 MILIZAC-GUIPRONVEL
TI KARR
PASCUA Florian

35350 SAINT-MÉLOIR-DES-ONDES
AJ AUTO COLLECTION
JACQUET Alexandre

35520 MELESSE
AL2B
BOURGEOIS Xavier



44590 DERVAL
GARAGE NET PRO

50640 LE TEILLEUL
EXPLOITATION DU GARAGE
BONSENS



35660 RENAC
RENAC AUTOMOBILES
FOUCHET Adrien



29510 BRIEC
ND AUTOMOTIVE



28200 CHÂTEAUDUN
SM AUTOMOBILES
SI TAYEB Salah

35490 VIEUX-VY-SUR-COUESNON
GARAGE LABBÉ
LABBÉ Pierre

35690 ACIGNÉ
MG AUTO SERVICES
GOUASDON Mickaël

36500 NEULLAY-LES-BOIS
GARAGE DAUBORD
DAUBORD Marc



44150 ANCENIS
2D AUTO
DUPIN David

45400 FLEURY-LES-AUBRAIS
GARAGE DE CUREMBOURG
MOUSSI Kamel



22250 BROONS
KASTELL-KARR
CONAN Antoine

29300 QUIMPERLÉ
GARAGE TY LOUIS
LOUIS Cindy

49300 CHOLET
GN AUTOMOBILES
NARDONE Thomas

50680 SAINT-CLAIR-SUR-L'ELLE
L'ATELIER MÉCANIQUE
JEANNE Romain

56580 BRÉHAN
BRÉHAN AUTOMOBILES
HERVÉ Jérémy

85320 MAREUIL-SUR-LAY-DISSAIS
GARAGE GABILLAUD
GABILLAUD Maxime



IDF NORD



02160 SOUPIR
RESCAPE AUTO 02
FRIBAULT Mickey

02200 SOISSONS
GARAGE PIÈCES O DRIVE
BOUCHER Grégory

02200 SOISSONS
GARAGE GAMBETTA
BORDET David

02290 RESSONS-LE-LONG
GARAGE DE LA VACHE NOIRE
M. SALY



02540 MARCHAIS-EN-BRIE
GARAGE LES GRENEAUX
THOMAS David



59100 ROUBAIX
CENTRE AUTO LA MARLIÈRE
BEYE Bailla

77145 MAY-EN-MULTIEN
ARNAUD MAYCANO
SIMONET Arnaud



62930 WIMEREUX
GARAGE MERRALL RODRIGUE
MERRALL Rodrigue



60400 NOYON
AD CARROSSERIE ET
GARAGE EXPERT DE NOYON
VEDRINES Carole

80330 LONGUEAU
CHARLES AUTOMOBILES
MOUSSY Charles

91150 ÉTAMPES
GARAGE DU BOIS RENAUD
GALLETTE Laurent



59620 AULNOYE-AYMERIES
GARAGE ESTHÉTIQUE AUTO 59



76370 ÉTRAN
GARAGE WLC AUTOMOBILES



60530 LE MESNIL-EN-THELLE
DESIGN AUTO
AL YOUSIF Sameh

77141 VAUDOY-EN-BRIE
NEW AUTOMOBILE
CHIBANE Abdelghani

80800 VILLERS-BRETONNEUX
GARAGE PINGUET
PINGUET Sébastien



59940 LE DOULIEU
GARAGE TONYMECAUTO

76590 TORCY-LE-PETIT
GARAGE JFP AUTO



62700 BRUAY-LA-BUISSIÈRE
DCR AUTOMOBILE
CAROUX Dylan



92600 ASNIÈRES-SUR-SEINE
AUTO SAM
ALKURDI Samer



80200 PÉRONNE
CHATELET CARROSSERIE MORIAME
CHATELET Jean-Marc

92320 CHÂTILLON
GARAGE AUTO PINTO SAINT-JEAN
FERREIRA PINTO Antero



SUD-OUEST



31650 SAINT-ORENS-DE-GAMEVILLE
SAINT-ORENS AUTOMOBILE



82710 BRESSOLS
READY TO RIDE
DEVILLE Arnaud



17300 ROCHEFORT
GARAGE ECO
KAZARIAN Emma

86470 BOIVRE-LA-VALLÉE
GARAGE M&R AUTO
AUBOURG Renaud

87270 BONNAC-LA-CÔTE
DUVAL SERVICES AUTO
DUVAL Stéphane



17600 CORME-ROYAL
LM AUTO
CHASSERIAUD Gueween

32320 RIGUEPEU
BEN AUTO
DANY Benoît



64230 MAZEROLLES
TOULOU DAVID AUTOMOBILES
TOULOU David



17390 LA TREMBLADE
GARAGE DU STADE - G2S
ALVAREZ Xavier

17500 SAINT-MARTIAL-DE-VITATERNE
GARAGE SARRAZIN
SARRAZIN Christophe

79200 VIENNA
EURL VSA
GREGORIO David

79300 BRESSUIRE
RSCA AUTOMOBILES
ROQUAIN Sébastien



31470 SAINT-LYS
YOMECA
LARGUIER Yoan



33140 VILLENAVE-D'ORNON
DE SOUSA AUTOMOBILES

40190 SAINT-CRICQ-VILLENEUVE
GARAGE THIRIET



12350 LANUÉJOULS
POINT S ENTRETIEN AUTO
+ BAIE GLASS
LAGET Frédéric



31600 SEYSSÈS
GARAGE A.D.T.G



16100 COGNAC
CENTRE AUTOMOBILE COGNACAIS
FERREIRA DE CARVALHO François

17100 SAINTES
CENTRE AUTOMOBILE
SAINTONGEAIS
FERREIRA DE CARVALHO François



16240 VILLEFAGNAN
VILLEFAGNAN GARAGE
FOREST Frédéric



SUD-EST



01280 PRÉVESSIN-MOËNS
MCDC CENTRE AUTO
MAKDISSY Camille

01350 BÉON
BOUVIER AUTO
BOUVIER Mickaël

06800 CAGNES-SUR-MER
CCGA AUTO CHOC
ABDENNARI Béchir

20137 PORTO-VECCHIO
AKL AUTO
LUQUET Yoann

63170 AUBIÈRE
GARAGE AADR 63
CORREIA DA SILVA Miguel



07340 SERRIÈRES
GARAGE DU RHÔNE
GRATESSOLLE Ludovic

69480 ANSE
ANSE AUTO SERVICE
GUZEL Osman

69630 CHAPONOST
ML AUTO
MICHAUD Clément



69830 SAINT-GEORGES-DE-REINEIS
CENCI AUTO
COHEN Julien



42230 ROCHE-LA-MOÏÈRE
ARCHER AUTOMOBILES
ACOSTA Stéphane



30980 LANGLADE
D.A.V. AUTOMOBILES
DAVIN Christophe



04100 MANOSQUE
RC AUTO 04
CHARLOT Romain



15400 RIOM-ÈS-MONTAGNES
DENIS DUVAL
DUVAL Denis

43400 LE CHAMBON-SUR-LIGNON
GARAGE BERNARD JEAN-CLAUDE
BERNARD Brigitte

83520 ROQUEBRUNE-SUR-ARGENS
GARAGE DES GARILLANS
KHOURY Patrick



01600 REYRIEUX
AUTOMOBILE ATTITUDE
ROUZIER Carole

38300 CHAZENEUVE
GARAGE CURT
CURT Jérôme

38300 BOURGOIN-JALLIEU
SB AUTOS
BLESSEMAILLE Sylvain



20220 L'ÎLE-ROUSSE
MDL GARAGE DES ALLÉES

30100 ALÈS
MB AUTO LUXURY

30100 ALÈS
PERFORMANCE CAR'S



04000 DIGNE-LES-BAINS
GARAGE VF MÉCANIQUE

04130 VOLX
ESPACE AUTO VOLXIEN

07200 LACHAPPE-SOUS-AUBENAS
GARAGE MONNIER FRANCIS



38340 VOREPPE
POINT S ENTRETIEN AUTO + BAIE GLASS
BERNARD Thomas



83100 TOULON
SARL GARAGE SAINT JEAN DU VAR
JEGOU Romain

83390 PIERREFEU
DIRECT AUTO
MANCAUX Romuald



05300 LARAGNE-MONTÉGLIN
GARAGE VHM AUTO

07260 ROSIÈRES
GARAGE ROSIÈRES AUTO

38970 CORPS
GARAGE AUTO CORPS



03290 DOMPIERRE-SUR-BESBRE
DOC BAB AUTO
FILLE Florian

26240 SAINT-VALLIER
GARAGE CHERRIER
CHERRIER Davy

38300 BOURGOIN-JALLIEU
GARAGE DE LA GARE TRIMI
HASANI Zejnula



06580 PÉGOMAS
GARAGE DE LA FÉNERIE
RASTELLO Guillaume



06200 NICE
UNIQUE MOTORS LUXURY
KOKHAE Alex

38230 TIGNIEU-JAMEYZIEU
LT GARAGE
DOMINGOS Ludovic

38300 LES ÉPARRES
FG AUTOMOBILE
GRAZIOLI-BRUNAZZI Nicolas



67220 FOUCHY
GARAGE HOLLECKER
M. HOLLECKER



39570 GEVINGEY
GARAGE DUMONT
MAITRE Joël

54400 LONGWY
H.M. PNEUS DES 3F
ACHOURI Marc

57320 RÉMELFANG
GARAGE DIMITRI
FODCZUK Dimitri



68750 BERGHEIM
GARAGE WICKERSHEIM SARL
BAESLE Hervé



54113 BLÉNOD-ÈS-TOUL
JC2L AUTO
LE DILY Cécile



25230 SELONCOURT
MD AUTOMOBILES EURL

54370 ARRACOURT
RCR AUTO



58000 NEVERS
GARAGE PROMECO

71100 CHALON-SUR-SAÛNE
GARAGE L'ATELIER DE L'AUTO



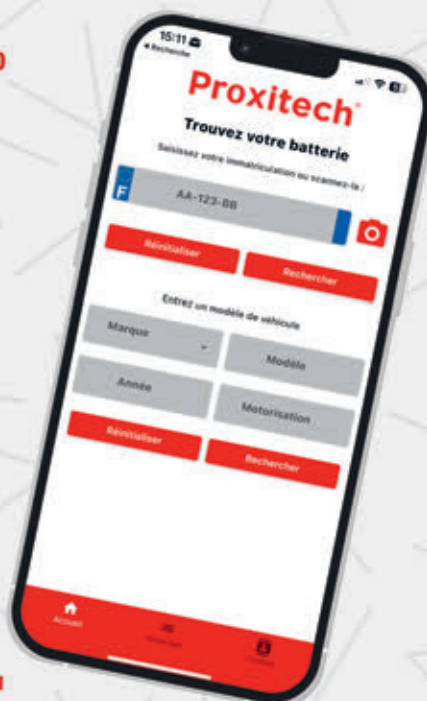
10220 BRÉVONNES
DMS
DEVER Christophe

70700 AUTOREILLE
ARV AUTOMOBILE
HERVÉ Anthony

Proxitech lance son application mobile de recherche de batteries !

1 Entrez votre modèle ou prenez en photo votre plaque d'immatriculation

2 Accédez directement à votre affectation



Le catalogue 2024 est disponible !

N'hésitez pas à le demander à votre commercial



Téléchargez l'application ou accédez à notre catalogue en scannant ce QR Code

by Proxitech



Ze Awards du Pneu et de l'Innovation 2024: c'est parti!

Après le succès franc et massif de la première édition en 2023, les Ze Awards du Pneu et de l'Innovation » repartent de plus belle! La deuxième édition a la ferme intention de réitérer cette fête magnifique qui a réuni tous les acteurs de la filière et sublimé les initiatives de ce secteur. Coorganisés avec le Syndicat du Pneu, ces trophées vont de nouveau honorer des entreprises, des actrices et des acteurs qui ont fait progresser le pneumatique et sa filière. Rendez-vous le 5 juin 2024 à l'Elysées Biarritz, Paris VIII!

Sommaire

NOTATION

Quand les clients parlent de leurs pneumaticiens P. 24

MUTATION

Tom Adams : « Bridgestone n'est plus seulement un manufacturier » P. 25

STRATÉGIE

Magali Massa : « 1001Pneus est une corde supplémentaire à notre arc » P. 26

Vite!

DIGITAL
1001Pneus
peaufine
ses services



Le pure-player annonce quelque 50 000 références en dropshipping (disponibles en 48 à 72 heures), des offres renouvelées chaque semaine entre Premium et Quality, et la pose en atelier via ses 4 500 partenaires. À venir : le montage à domicile avec des équipes mobiles issues des ateliers partenaires, un modèle de paiement en ligne pour l'achat et la prestation de montage (avec le tour du véhicule pour le business additionnel), ainsi que la prise de rendez-vous en ligne et les alertes SMS.

NOTATION

Quand les clients parlent de leurs pneumaticiens

Amabilité, professionnalisme, délai de prise en charge, qualité des réparations... Autant de points retenus par le client final lorsqu'il se rend chez son pneumaticien. Et l'expérience peut être aussi catastrophique que positive selon l'accueil qui lui a été réservé. Alors comment sont perçus les pneumaticiens par leurs clients? Trois panneaux sortent du lot dans l'étude Vasano... La start-up spécialisée dans la relation client multi-secteur (cf. page 21) a analysé 25 742 avis déposés sur les fiches Google Business Profile des plus grands réseaux spécialisés. Trois enseignes atterrissent sur le podium des pneumaticiens les mieux notés avec, par ordre de grandeur, Profil Plus, Eurotyre et Siligom, selon douze catégories: joignabilité, amabilité, professionnalisme, sens du service, qualité des réparations, dynamisme et réactivité



d'intervention, délai de prise en charge du véhicule, facilité pour obtenir un rendez-vous, respect des engagements, tarif des réparations, qualité des conseils, durée d'immobilisation du véhicule, propreté des installations.

- Premier critère, l'amabilité du centre avec 4 866 avis, majoritairement positifs à 88,8%. Dans cette catégorie, le réseau Profil Plus se distingue avec 91,7 % de commentaires favorables, à égalité avec Siligom.
- Vient ensuite le professionnalisme salué par 89,4 % des com-

mentateurs, et c'est Siligom qui se positionne en tête, devant Profil Plus.

- Le sens du service est, quant à lui, cité dans 3 831 commentaires, avec un score favorable de 89,1 % en moyenne.

- La qualité des interventions place Eurotyre sur la première marche, avec 96,1 % d'avis positifs, suivi de Profil Plus (95,2 %) et de BestDrive à 92,7 %.

- Le dynamisme et la réactivité de l'intervention comptent 52 673 citations, dont 94,6 % de positives en moyenne. Sur cet item, Vulco obtient le score excep-

tionnel de 100 % sur 53 avis, suivi par Profil Plus (98,7 %) et Eurotyre (97,7 %).

Points de friction: respect des engagements et tarifs

Deux points négatifs viennent en revanche ternir cette mise en valeur: le respect des engagements avec 906 commentaires qui abordent ce sujet et plus du quart (26,4 %) sont négatifs. Les réseaux les moins bien notés dans ce domaine sont First Stop (27,9 %), Euromaster (31 %) et Rody (33,5 %).

Le tarif des réparations génère, lui aussi, quelques frustrations de la part des clients. Si 94,6 % de la clientèle de Profil Plus le jugent raisonnable, ils ne sont plus que 83,1 % à le penser pour le réseau Rody, qui se retrouve également en queue de peloton sur la durée d'immobilisation du véhicule, avec 14,1 % d'avis négatifs. ●

m.blancheton@zepros.fr

MUTATION

« Bridgestone n'est plus juste un manufacturier »



Tom Adams,
directeur général
France et Benelux
de Bridgestone.

La transition vers l'électrique est un accélérateur pour le manufacturier, qui ne se considère plus comme un fournisseur traditionnel de pneumatiques mais un apporteur de solutions de mobilité!

Une mutation rimant avec démarcation pour Tom Adams, le directeur général France et Benelux de Bridgestone. Mais la mutation du marché Hiver en sell-out (de la distribution vers le client final) est inexorable! Il y a seulement cinq ans, la distribution vendait deux fois plus de pneus Hiver que de pneus Quatre Saisons.

Vous parlez de mutation de votre ADN de manufacturier...

Tom Adams: Oui, car nous assumons des choix conduits par le développement durable en général et l'électrification croissante des véhicules en particulier. Nous développons dorénavant tous nos pneumatiques sur notre plateforme technologique Enliten. Celle-ci vise à réduire le poids de nos enveloppes, de nos émissions de CO₂, la consommation de carburant... C'est une décision stratégique, même si le parc reste encore très thermique. Enliten pèse déjà 10% du CA mondial en remplacement, avec une projection à 20% fin 2024 et 70% en 2026! Ensuite, nous nous ancrons encore davantage auprès des flottes depuis le rachat de TomTom Telematics, rebaptisé Webfleet, pour la gestion des parcs VP et PL. L'objectif est

d'apporter de multiples solutions de mobilité aux gestionnaires.

Cette transition s'opère aussi pour vos réseaux de réparation?

T. A.: Totalement! Speedy a été choisi par le constructeur Fisker pour la maintenance de ses véhicules électriques en France et nos deux réseaux allemands Pit Stop et Reiff-ABS. À terme, cela devrait également créer un appel d'air et de nouveaux business pour notre enseigne de pneumaticiens First Stop. En Europe, les leviers sont nombreux avec ces constructeurs et nous travaillons déjà avec eux en première monte en Asie (BYD, SAIC, VinFast). Bridgestone n'est plus seulement un manufacturier traditionnel mais un apporteur de solutions globales.

Vous annoncez une collaboration inédite avec Michelin également!

T. A.: En effet, nous travaillons d'arrache-pied pour mettre en place des process industriels basés notamment sur l'utilisation de noir de carbone recyclé ainsi que des normes pour élargir cette application à l'échelle mondiale. Nous sommes ainsi associés avec Michelin depuis deux ans pour promouvoir l'utilisation du carbone recyclé. C'est une première. D'ailleurs, nous pouvons imaginer que l'acier, l'huile... seront aussi recyclés à terme. Mais il faut que l'industrie manufacturière avance encore plus vite sur le sujet. ●

M. B.

Distri2B
SOCIÉTÉ DE DISTRIBUTION
MULTIMARQUES POUR
L'AFTERMARKET AUTOMOBILE

SOLUTIONS DIGITALES
POUR L'AFTERMARKET AUTOMOBILE

Un **seul et unique**
interlocuteur



Pour sourcer vos produits

- 150 marques de pneus
- 800 marques de pièces équipementiers
- Plus de 96% de taux de service



Pour distribuer votre offre

- En France 🇫🇷, en Italie 🇮🇹, et en Espagne 🇪🇸
- Vers plus de 12 000 réparateurs en France

Nos plateformes déjà partenaires :

07ZR.COM **KARSTOR** **mecazen**

Contact : contact@distri2b.com

Vite!

ENQUÊTE

Soupçon de cartel entre manufacturiers

Des inspections inopinées ont eu lieu auprès de manufacturiers mondiaux. Au cœur des vérifications: une possible entente sur les prix, action interdite dans le cadre de la loi antitrust, et réfutée d'emblée par les protagonistes parmi lesquels Nokian, Michelin, Continental ou encore Goodyear... En cas d'infraction avérée, l'amende peut atteindre 10 % du CA annuel mondial.



BILAN

Pneumaclic bien ancré

La marketplace BtoB (150 marques, 55 000 références) a clôturé l'année 2023 avec 21 % d'augmentation de son CA, décliné ainsi: + 29 % de pneus (67 % des ventes) dont 72 % en Tourisme, + 11 % en 4S (19 % des ventes) et + 3 % en Hiver (13 % des ventes). Les ventes en Premium déclinent sous la barre des 50 %, le segment Quality augmente légèrement de 3 % et les pneus Budget bondissent de 20 %. Pneumaclic progresse dans ses ventes 4x4 et SUV (+ 12 %) et camionnettes (+ 21 %), le PL a explosé, à + 83 %.

PARTENARIAT

Pirelli confirmé chez Porsche

Pour la 22^e année consécutive, la marque sportive demeure fournisseur de pneumatiques d'origine pour le nouveau Porsche Cayenne restylé. Les enveloppes P Zero, P Zero Corsa et Scorpion Winter 2 chaufferont ainsi la dernière version du Cayenne, de 20 à 22". Le Scorpion Zero All Season est également disponible pour certains marchés, dans toutes les dimensions.



STRATÉGIE

Magali Massa: « 1001Pneus est une corde supplémentaire à notre arc »

La reprise de 1001Pneus à Cdiscount (Groupe Casino) officialisée en fin d'année fait prendre au groupe familial et indépendant Massa une dimension nouvelle. Décryptage avec Magali Massa, co-actionnaire du groupe MPSA.

Le dossier 1001Pneus est passé en consultation chez bon nombre d'acteurs du marché, enseignes comme manufacturiers, mais il a retenu l'attention de la famille Massa (MPSA)! Et pour cause, le pure-player est le numéro deux des ventes en ligne derrière Allo-pneus/Michelin, avec 650 000 enveloppes par an pour 50 000 références et un CA de 60 M€ en 2023. Un atout et des volumes qu'ont saisis les actionnaires du groupe familial indépendant.

1001Pneus rejoint ainsi la structure historique de grossiste en pneumatiques Car Leader et ses dix plateformes nationales stockant 600 000 enveloppes, dont 460 000 uniquement sur le stock central de Beaune (280 employés, 250 M€ pour 2023). Stratégiquement, l'apport des 650 000 enveloppes du pure-player (1 million en 2024 selon les prévisions) porte le groupe à 3 millions de pneus cumulés! « Nous sommes un distributeur avant tout et cette croissance nous permet d'être encore plus



Magali Massa.

puissants face aux fournisseurs et de peser sur le marché, tout en réalisant des économies d'échelle intéressantes. Nous allons d'ailleurs ouvrir deux plateformes supplémentaires en 2024», confie Magali Massa.

Quelque 5500 centres de pose au total

1001Pneus dispose déjà de 4500 garages partenaires, issus entre autres de partenariats noués avec des enseignes type Feu Vert, Profil Plus, BestDrive et récemment Euromaster... Ils viennent naturellement gonfler les rangs des 1000 centres également partenaires du réseau multi-

marque Avatacar, fondé en 2015 par la famille Massa. Au cumul, les 5500 centres de montage du groupe se hissent presque au niveau des 6000 sites d'Allo-pneus, mais surtout lui ouvrent grand la porte vers le consommateur final puisque 1001Pneus annonce 250 000 clients par an!

Parmi les opérateurs partenaires de 1001Pneus, certains sans panneau pourraient fort bien être séduits par les couleurs du réseau Avatacar (275 MRA sous franchise). « Notre promesse? Une livraison en H+4, de la proximité et une mutation vers le digital assez poussée. Nos adhérents ont vu gonfler leurs volumes en

pneumatiques, passant de 120 à 500 unités annuelles. Pour eux comme pour nos centres partenaires, nous avons développé notre propre application mobile sur smartphone (AMG) avec des fonctionnalités inédites: scan des colis de pièces, tour du véhicule (kilométrage, voyants d'alerte, état de la carrosserie, état d'usure des pneus...), OR digitalisé, SMS au client pour la restitution... Nous avons même un système d'auto-facturation pour reverser la main-d'œuvre au garage avec un bonus supplémentaire s'il respecte le cahier des charges! », explique Magali Massa, qui objective de franchir le palier de 450 franchisés en 2025, voire plus si affinités!

Ouverture européenne

« Notre groupe a une approche retail, mais le volet digital est devenu un puissant vecteur de trafic pour nos MRA. 1001Pneus ajoute cette corde supplémentaire à notre arc avec une clientèle web – 10 % du marché français au total – qu'il faut conquérir de manière différente de notre clientèle traditionnelle. Nous allons générer de la valeur et faire cesser cette bataille de prix incessante sur le pneumatique », précise la dirigeante.

Enfin, cerise sur le gâteau, l'implantation de 1001Pneus dans six pays (France, Espagne, Belgique, Allemagne, Italie et Luxembourg) ouvre en grand une fenêtre européenne pour le groupe français. Un défi qui viendra à terme pour Avatacar car l'enjeu immédiat est de densifier son réseau et travailler sa notoriété auprès du grand public. « Nous prenons un nouveau virage cette année, c'est certain. Depuis dix ans, nous avons lourdement investi pour faire évoluer le groupe en logistique et dans l'animation de garages avec le réseau Avatacar. Nous faisons les choses de façon cohérente, mais l'acquisition de 1001Pneus balise encore le chemin pour faire avancer une entreprise familiale plus que centenaire », assure Magali Massa. ●



Le spécialiste de la vente en ligne de pneus annonce près 250 000 clients chaque année.

M. B.

L'APPRAU'MO 24

Prenez place!

SUR TOUT
LE MOIS DE
FÉVRIER



ADIPA
Nantes

CHAUSSENDE
Marseille & Toulouse

DASIR
Lyon & Limoges

MP
Lille

apprau.fr

APPRAU®
c'est dispo!





MÉTIER

Réparateurs agréés	28
Réparateurs indépendants	30
Carrossiers	31
Distributeurs	
Équipementiers	32

RELATION CONSTRUCTEUR

Contrat d'agent: liberticide et inflationniste ?

Il fait enrager les distributeurs réduits au métier d'auxiliaire de services, mais il est également décortiqué depuis des années par les hommes de loi... qui en extraient plus d'inconvénients que d'avantages pour le distributeur. Le contrat d'agent dessiné par les constructeurs pour les concessionnaires fait couler beaucoup d'encre.

Cadencée par les renouvellements de contrats de distribution nouvelle formule ou celui d'agent commissionné, la mutation des relations constructeur/distributeur est la conséquence de la digitalisation massive de la société en général et des comportements d'achat en particulier. Car le constructeur a décelé les alléchantes opportunités d'une distribution directe: allègement des coûts induits par un réseau traditionnel coûteux selon lui, fixation libre des prix et connexion à vie avec le client final. Les avocats missionnés sur ce dossier alertent depuis longtemps sur un chapelet de risques qu'encourent les nouveaux agents! Cela démarre par le détournement de leurs métiers principaux et leur mutation forcée en simple sous-traitant exécutant, et se termine par la captation de leurs marges à tous les étages du cycle de vie du véhicule, propriété du constructeur. Patrice Mihailov, spécialisé en distribution auto, insiste sur cette détention non provisoire d'un client et d'un véhicule dans l'écosystème d'une



Le nouveau contrat d'agent n'apporterait aucune réduction des coûts ni de services à plus haute valeur ajoutée qu'apportent déjà les concessionnaires, selon ces derniers.

marque, avec un risque inflationniste sur les prix. «Le véhicule sera en effet loué au moins trois fois au cours de sa vie avec des packs exclusifs et des tarifs différents mais imposés, proposés par les agents mais vendus par les captives du constructeur. Le tout sans jamais sortir de la propriété de ce dernier, jusqu'à son recyclage organisé*», lance-t-il lors d'un webinaire organisé par le MAP (Observatoire des experts de la mobilité)... et où les constructeurs invités n'ont pas répondu présents d'ailleurs.

Confiscation de la libre concurrence...

L'avocat égrène les points noirs: les standards de représentation imposés mobilisent la totalité des structures et empêchent l'agent d'exercer une activité concurrente. Les contrats d'entretien

souscrits en ligne par le client sur le site de la marque obligent l'agent à commercialiser «prioritairement» le service après-vente du constructeur. Et dans le cadre de ces contrats ou d'opérations de garantie, l'ex-concessionnaire n'a également plus d'autre solution que d'acheter ses pièces à la centrale d'achat et/ou de référencement multimarque du constructeur, et non plus chez l'équipementier.

... et de la donnée

Le VO n'est même plus un bastion protecteur puisque la marque en reste propriétaire. Celle-ci peut ainsi demander à son agent d'assurer le reconditionnement et la location du véhicule d'occasion dans un contrat de service (financement ou LLD) qui lui appartient. «Le nouveau contrat peut réserver au constructeur la

possibilité d'acquérir lui-même le véhicule repris au client acheteur d'un VN. Le véhicule repris peut être revendu à l'agent. Mais l'opération s'intègre dans un environnement commercial contrôlé par le constructeur.» Et que dire sur la data «confisquée» dans les nouveaux contrats puisqu'intégrée directement à une base de données du constructeur, juridiquement protégée... mais contrevenant «totalement» aux règles de la concurrence, à celles

définies par le RGPD3 et par le dernier Data Act (règlement sur les données publié fin décembre)! Face aux règlements dictés par Bruxelles, les constructeurs vont quand même devoir prouver l'efficacité du modèle basé sur le digital, avec la justification d'autant de restrictions pour leurs distributeurs. Ce qui est loin d'être gagné à en croire les tests sur le terrain. Rêver d'une marge à deux chiffres «ne peut pas être confondu avec des gains d'efficacité légitimant les pratiques anticoncurrentielles qui accompagnent le changement de modèle... Tout est question d'équilibres, et il faudra bien en trouver», tente d'apaiser Patrice Mihailov. Reste qu'en fin de compte, le véhicule n'est plus qu'un «média pour vendre une multitude de services associés à un client (assurance, assistance, achats via l'infotainment...). Et le distributeur n'est qu'un vendeur de contrat (financement, entretien, location).» ●

m.blancheton@zepsos.fr

* Les recycleurs ont déposé un recours en janvier pour casser un arrêté qui permettrait aux constructeurs d'internaliser le recyclage des VHU... et donc le business complet de la PRE.

CONTRAT D'AGENT

Constructeurs à pas de loup

L'application sur le terrain du contrat d'agent n'est pas aussi facile que prévu: Ford l'a reporté en Europe à mi-2024 minimum au lieu de fin 2023, BMW procède par étapes depuis le 1er janvier dernier, en démarrant avec MINI dans trois pays (Italie, Suède, Pologne) tout en s'autorisant une pause en Espagne et France (report de six mois à un an). Des décisions similaires ont été prises par Stellantis (trois reports) et Volkswagen.

DISTRIBUTION

Électrique : Fisker passe à l'hybride

Succursale ou concession ? La jeune marque américaine a tranché : les deux canaux se côtoieront pour stimuler ses ventes. Un mode de distribution hybride avec de la vente directe aux États-Unis, au Canada, en Europe, complétée avec des concessions indépendantes (sous statut d'agents en Europe). Avis aux distributeurs intéressés...

Pas le choix pour la start-up américaine et son SUV électrique Ocean (44 000 € TTC) : pour gonfler ses ventes écoulées jusqu'à présent par quelques succursales (10 142 unités produites en Autriche via Magna International mais seulement 4 700 écoulées), Fisker a besoin d'utiliser la distribution traditionnelle... et vite.

Objectif européen de 50 concessions

La marque est présente dans divers* pays via ses showrooms



Fisker vient de signer son premier partenariat en France avec EVE, spécialiste toulousain du VE.

Fisker Lounge et ses points de livraison Fisker Center+ (10 en Europe dont 1 en France), et souhaite recruter 100 concessionnaires dont 50 en Europe en 2024 ! Le contrat d'agent prévaut sur le sol européen avec un certain nombre de promesses pour les distributeurs en quête de nouveaux business : de vastes territoires pour chacun, des standards peu coûteux et des véhicules livrés dans les showrooms dès le premier trimestre 2024 !

En retour, ils s'engagent sur les essais routiers, les offres de financement, les garanties.

Gagner en visibilité

Fisker subit les mêmes contraintes que les autres jeunes marques de VE, type VinFast ou Polestar : la montée en cadence des productions alourdit les coûts sur un marché largement subventionné pour stimuler les ventes (donc avec des prix plus faibles). Résultat, elles doivent

puiser dans leurs liquidités pour tenir. Par deux fois en 2023, Fisker a ainsi réduit ses prévisions de production annuelle, pour ralentir sa production et répondre à ses besoins en fonds de roulement. L'appui d'un réseau d'indépendants doit permettre de démultiplier plus vite la visibilité de la marque. ●

M. B.

* États-Unis, Canada, Royaume-Uni et Irlande, Scandinavie, Benelux, France, Allemagne, Autriche...

BILAN

La LLD devient prisée chez les particuliers

Bien ancrée dans les entreprises, la location longue durée progresse un peu plus chaque année chez les particuliers. Les loueurs fédérés au sein du SesamLLD évoquent un élan salvateur sur les deux canaux en 2023 et appuient sur leur rôle d'accompagnant vers la multimobilité, transition électrique oblige.

2 060 555	1 215 979	844 576
Véhicules immatriculés (VP+VU+VS)	B2B	B2C
Dont 600 242 LLD (29,1%)	Dont 545 074 LLD (44,8%)	Dont 55 168 LLD (6,5%)

(Source : Dataneo/SesamLLD)

Année prolifique

29 % des immatriculations sont désormais des locations longue durée (+ 23 % vs 2022), avec une forte empreinte dans les entreprises (2 véhicules sur 3). Mais les particuliers commencent à s'initier à la LLD, avec un marché encore marginal de 55 168 unités louées (1 véhicule sur 15 / 6,5 % du marché VP) mais un bond de 40 % sur un an. Le parc roulant total en LLD atteint 1,6 million de véhicules en fin d'année (+ 1,5 %). Sur un parc total géré par les loueurs de 1,9 million de véhicules (+ 2 %), la portion attribuée au fleet management (flotte pilotée par les loueurs) est de 310 000 unités (+ 5 %). Aujourd'hui, le kilométrage moyen d'un contrat de LLD est estimé à 87 700 km, soit 25 750 km par an.

	Total marché B2B					
	Total Marché	LLD	Financé	Total Marché	LLD	Financé
ESSENCE	383 969	188 303	33 216	32%	35%	21%
HYBRIDE	214 547	101 600	24 230	18%	19%	15%
DIESEL	326 607	131 953	68 007	27%	24%	42%
ELECTRIQUE	133 568	50 579	15 856	11%	9%	10%
HYBRIDE RECHARGEABLE	126 255	59 116	15 908	10%	11%	10%
GPL	11 147	4 466	867	1%	1%	1%
AUTRES	19 886	9 057	2 252	2%	2%	1%
TOTAL	1 215 979	545 074	160 336	100%	100%	100%

(Source : Dataneo/SesamLLD)

Transition électrique et multimobilité

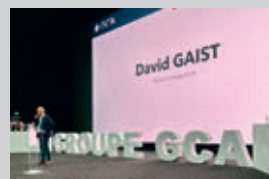
Les freins psychologiques se débloquent progressivement et la mutation du mix est actée en BtoB : des achats en hausse de 50 % en véhicules électriques en 2023 ont été enregistrés (50 579 VE en LLD / 9 % des immatriculations) ainsi que 59 116 en hybrides rechargeables (soit 11 % en LLD). Un élan qui ouvre vers de la multimobilité proposée par les loueurs (vélo électrique, autopartage, crédit mobilité...) et inclut de nouveaux services : bornes, remboursement des frais de recharge en itinérance...

Vite !

STRATÉGIE

GCA fait le bilan

Belle année pour le distributeur aux 15 marques et 117 points de vente. Il annonce un CA de 1,7 Md€ en 2023 et une rentabilité légèrement supérieure à 3,3 %. GCA a écoulé 32 673 VN (1 %), 18 923 VO à particuliers et 9 889 à marchands (+ 5 %) et signe une croissance de 10 % en après-vente par des animations commerciales renforcées.



ÉLECTRIQUE

La LCD débranche



Décote trop rapide, demande en berne et coûts de réparation élevés : Hertz a décidé d'alléger son parc en véhicules électriques (11 % au niveau mondial, dont 80 % de Tesla) et de réimplanter au moins 33 % de véhicules thermiques ! Décision similaire chez Sixt. Le loueur a maintenu son objectif d'électrifier 70 à 90 % sa flotte d'ici à 2030, mais sans Tesla.

TRANSMISSION

Passation chez Bodemer

Le groupe monomarque Renault (avec Dacia, Nissan et Alpine) aux 850 M€ de CA prépare son futur organigramme, avec le départ de son président Alain Daher, prévu dans sept ans. La direction sera assurée en gouvernance tournante par sa fille Manon Daher et son neveu Thibaud Carissimo, tous deux DGA actuellement. Dès 2025, ils se succéderont pour trois ans, respectivement à la vice-présidence et à la direction générale, jusqu'en 2031, date du départ d'Alain Daher, qui aura alors 75 ans.



MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Revolte branche les ateliers

La start-up, pionnière de la réparation électrique, lance en mars son réseau, baptisé Garages Branchés. « Nous mettons à disposition une boîte à outils pour aider les garagistes à basculer vers l'électrique », explique Alexis Marcadet, cofondateur de l'entreprise. Revolte cible les garagistes indépendants pour leur faire bénéficier de son expertise accumulée depuis 2022. « Ils ne sont pas soutenus dans leur parcours de formation et sont ceux qui s'occupent le plus des voitures hors garantie. » La start-up dispose d'un atelier principal et de son Académie de formation à Nantes, d'un atelier relais au nord de Paris et d'un laboratoire pour l'électronique à Rennes. Elle compte

25 collaborateurs, une équipe qui est montée en compétences avec le nombre de véhicules électriques et hybrides passés entre ses mains. Quelque 1500 interventions sur des pièces ou véhicules (batterie, chargeur, moteur...) ont été effectuées depuis 2022. Alexis Marcadet annonce un panier moyen de 1500 €, avec de fortes disparités.

200 pros formés en 2024 La philosophie de Revolte est de réparer plutôt que de remplacer quand le garage voit arriver de nombreux véhicules avec des devis supérieurs à 4 000 €. Son modèle sur l'activité réparation est aujourd'hui rentable, assure la start-up. Sentant une



Le Nantais Revolte s'appuie sur ses deux ans d'expérience comme e-garage pour construire le programme de son label Garages Branchés.

montée en charge arriver dans les 3-4 ans sur les interventions VE, Revolte veut donc agréger sous une formule souple un réseau de garages partenaires. Une formule d'abonnement mensuel leur donnera accès à un accompagnement

sur quatre volets. La formation sera assurée par l'Académie Revolte. Celle-ci prévoit de former 200 pros en 2024 et affiche complet jusqu'en juin. Les Garages Branchés auront des tarifs privilégiés, un accès coupe-file et

pourront bénéficier de parcours spécifiques supplémentaires. Ils pourront aussi disposer des outils développés par Revolte en matière de diagnostic et de procédures de sécurité. Une assistance leur sera dédiée, notamment via une hotline. Ils auront enfin un appui sur le matériel nécessaire pour se lancer, avec un kit d'installation en électrique à tarif préférentiel. Alors que les Garages Branchés devraient se focaliser au départ sur les révisions, la vente de VO et de pièces, Revolte pourra traiter pour leurs clients les pannes complexes. La start-up prévoit donc de créer un ou deux ateliers dans l'année pour se rapprocher de ses futurs partenaires. ●

Thierry Goussin

Vite !

SUPPORT TECHNIQUE

Le CTA accélère

Créé en 2020 par NTN-SNR, Elring et CLAS, le Club Technique Automobile (CTA) s'est mis en configuration pour permettre à d'autres équipementiers de participer à leurs rencontres avec les réparateurs, en leur apportant les outils à même d'intégrer leur format d'animation. L'idée est d'élargir les expertises portées vers les ateliers, mais aussi les écoles. Le collectif investit les réseaux sociaux via des vidéos de démo, réalisées par l'influenceur AKR 2.0 (photo).



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Mapiècedoccase s'associe à Goodmecano

La marketplace de la pièce auto d'occasion créée par GLOBAL PRE a noué un partenariat avec le réseau des 1500 réparateurs à domicile. Objectif : donner encore plus de visibilité à la PRE en aidant ces mécaniciens à intégrer cette pièce à leurs devis.

DIAGNOSTIC

Bosch dévoile son nouvel ESI[tronic]



Cette version 2024 du logiciel ESI[tronic] permet de personnaliser l'écran d'accueil en fonction des besoins de chaque utilisateur.

Version "upgradée" du logiciel de diagnostic Bosch destiné aux ateliers multimarque : ESI[tronic] Evolution remplace l'ESI[tronic] 2.0 Online.

Plus rapide, plus intuitive et plus simple : telles sont les promesses de mise à jour de l'outil de diagnostic phare de Bosch. Les nouvelles fonctionnalités seront introduites progressivement, « ce qui permettra aux utilisateurs de l'outil de se familiariser graduellement avec les fonctions innovantes », précise l'équipementier. Ainsi, un nouvel écran d'accueil donnant un accès direct aux principaux menus et sous-

menus du logiciel permet d'accélérer la navigation. L'écran d'accueil peut également être personnalisé pour ne conserver que les fonctions utilisées par le réparateur, faisant gagner en productivité. Autre nouveauté marquante : l'accès direct aux informations du constructeur via l'onglet « Documents originaux ». Enfin, les fonctions de la solution Bosch Connected Repair Cloud, qui connecte les appareils d'atelier entre eux et stocke leurs données dans le Cloud central de Bosch, seront également intégrées. ●

C. R.

LABEL

Castrol Service ouvre son 1^{er} atelier en France

Le programme regroupant des ateliers partenaires du spécialiste des lubrifiants vient d'inaugurer à Herlies, dans le Nord, l'un de ses premiers sites. Spécialisé dans la vente de véhicules haut de gamme, BMC Auto est le premier de cordée du réseau français Castrol Service, qui rassemble déjà en France 50 labellisés. « Nous avons été séduits par l'offre globale du label qui nous permet de développer notre activité sur la partie atelier, et d'améliorer notre visibilité grâce à la notoriété de la marque Castrol », explique Benjamin et Maxime Chieux,

gérants de BMC Auto. Le tout sans engagement ni frais ! Car le concept du label est basé sur un accompagnement gratuit (mais avec engagement d'achat de 95 % des volumes de lubrifiants). Le package comprend : bar à huile, signalétique et vêtements de travail, formation, certification et garantie moteur, référencement sur le site web de l'industriel... Déployé par Certas Energy Lubrifiants, distributeur agréé de la marque en France, le label vise 200 ateliers français à fin 2024... qui s'ajouteront aux 6000 ateliers aux couleurs Castrol en Europe. ●

j.morvan@zepros.fr



De g. à dr. : Kevin Coquel (chef de secteur Castrol), Koen Cuyt (dir. France-Benelux Distribution Castrol), Maxime Chieux, Daniel Cacciatore (DG de Certas France) et Nicolas Vallet (dir. des ventes de Certas France).

ORGANISATION PROFESSIONNELLE

Le lobbying contre les méga-pièces est lancé

Légiférer. Ou régler. À tout le moins, encadrer le processus de fabrication des véhicules par giga-casting. Voilà ce qu'a demandé la Feda au ministère des Transports, au ministère du Commerce et des PME et à la Direction générale des entreprises (PME) mi-novembre. L'organisation professionnelle de la distribution automobile est donc passée de l'expression de son inquiétude aux actions de lobbying afin de contraindre au maximum « la généralisation des méga-pièces et l'avènement de la "voiture jetable" ». Car les véhicules concernés pourraient être classés économiquement irréparables en cas de sinistre important impliquant leur structure-même. Pour rappel, le giga-casting consiste à produire



Le Tesla Model Y est l'un des principaux modèles conçus par giga-casting.

d'un seul bloc, à l'aide de gigapresses dotées d'une capacité de serrage de 9000 tonnes, des parties entières du véhicule qui réclament en temps normal l'assemblage de plusieurs composants... voire plusieurs dizaines!

Tesla en précurseur

Particulièrement prisé lorsqu'il s'agit de fabriquer des structures en aluminium d'un seul tenant et

populaire chez Tesla, qui l'utilise sur son Model Y et son Cybertruck, le giga-casting intéresse également fortement des constructeurs plus "populaires" et produisant à grand volume. Ford, Volvo Car ou sa maison-mère chinoise, Geely, prévoient de produire des véhicules ainsi, s'ils ne le font pas déjà. « Selon une étude comparative réalisée par les assureurs, la réparation

d'un choc arrière important sur une Peugeot 2008 coûte actuellement 12154€ pour 6,5 jours de travail. En simulant une conception par méga-casting, la même intervention serait facturée 15402€ pour 11 jours de travail. Ce surcoût très significatif des réparations conduira nécessairement les compagnies d'assurance à revoir le niveau de leurs primes, au détriment du budget des ménages », plaide la Feda. Laquelle déplore, par conséquent, que la pratique du giga-casting compromette la soudure et le rivetage des batteries sur les véhicules électriques. L'empreinte carbone de pièces "giga-castées" serait de surcroît plus important en termes de transport, compte tenu de leur poids supérieur. ● r.thirion@zepros.fr

RÉSEAU

La FRCI rejoint Mobilians comme membre associé



Entourant Francis Bartholomé (Mobilians), Patrick Cléris (FRCI), Xavier Horent et Jean-Marc Donatien (Mobilians), tous les réseaux adhérents à la FRCI étaient représentés le 22 novembre lors de la signature officielle.

La Fédération des réseaux de carrossiers indépendants vient de signer une convention d'un an renouvelable avec l'organisation professionnelle. Une opportunité pour les 2400 réparateurs que réunissent les six enseignes membres de la FRCI de bénéficier des outils, services et combats de Mobilians. Et surtout de faire entendre leur voix auprès des pouvoirs publics. Des données et des remontées qui ne pourront que renforcer les revendications de Mobilians au profit de l'ensemble des profes-

sionnels de la carrosserie. D'ores et déjà, trois thématiques de travail ont été identifiées par la FRCI et Mobilians. Primo: la valorisation et la promotion des métiers, en matière d'emploi et de formation. Secundo: la valorisation de l'activité en vue du rééquilibrage des relations économiques entre les grands acteurs et décideurs du secteur que sont les pouvoirs publics, les assureurs, les experts et les flottes. Tertio: la RSE et les leviers visant la décarbonation de la filière. ●

R. T.

PEINTRES

PPG dévoile sa vision de la formation

PPG a inauguré son nouveau centre de formation francilien, à Gennevilliers (92), ce 18 janvier. Le laboratoire intègre les trois marques automobiles du groupe – PPG, Nexa Autocolor et MaxMeyer – et la marque Selemix dédiée à l'industrie. Le centre intègre un atelier de 450 m² ainsi qu'un Digital Lab doté d'outils connectés à l'écosystème digital composé de PPG Linq, de la machine de préparation robotisée MoonWalk, du spectrophotomètre DigiMatch et du logiciel de visualisation des teintes en 3D VisualizID. Le site complète le

maillage de cinq centres de formation de PPG en France. Autant de points de chute pour les 25 techniciens de la division Refinish, pour leurs clients distributeurs et les carrossiers. Ouvert en septembre dernier, le centre accueille des formations des collaborateurs internes, mais aussi des sessions dédiées aux techniciens des distributeurs partenaires PPG et aux peintres chaque semaine. L'objectif du fabricant est de former plus de 1000 stagiaires dans l'ensemble de ses centres en France en 2024. ●

R. T.



De g. à dr.: Jérôme Zamblera (vice-président Automotive Refinish EMEA), Sara Fanciano (business directrice EMEA Sud), Arnaud Racapé (directeur Automotive Refinish France) et Julien Bauer (responsable technique & formation France).

Vite!

COMPÉTITION

Olympiades Five Star: c'est parti!

Meilleure décoration d'un capot de voiture à partir du logo Five Star. Meilleure restauration d'une ancienne. Meilleure initiative environnementale. Trois catégories qui figureront au palmarès des premières Olympiades Five Star. Les participants dans les trois catégories de ces Olympiades ont jusqu'au 30 avril pour faire la démonstration de leur expertise dans ces domaines. Leurs réalisations seront partagées sur la plateforme Five Star Galaxy et sur les réseaux sociaux.



PARTENARIAT

Aniel Marketplace accueille Dinitrol

Outillage et consommables sont les deux jambes sur lesquelles marche Dinitrol France et qui lui valent désormais de figurer au rang des vendeurs référencés par l'entité du Groupe Faubourg. Présente sur Aniel Marketplace depuis novembre dernier, l'entreprise dirigée par Biaggio Guarino y propose plus de 1400 produits, ce qui permet à la place de marché de dépasser la barre des 10 000 produits dans les univers de l'outillage et du consommable.

APPLICATION

Omia met de l'IA dans Damage Detection



Damage Detection est une plateforme qui facilite la détection des petits défauts de carrosserie grâce à l'intelligence artificielle. Elle permet de détecter en réalité augmentée les défauts sur la carrosserie du véhicule analysé. Il suffit d'en faire le tour pour les détecter et un rapport recensant l'ensemble des anomalies est édité. Ses avantages: gain de temps lors de la réception des véhicules endommagés, édition des rapports d'inspection de véhicules entrants en quelques clics, expertises possibles depuis n'importe où et n'importe quand.

Vite!

EUROPE

PHE grossit en Espagne

Après la prise d'AD Basconia en 2022, Parts Holding Europe (Autodistribution) a repris fin 2023 les distributeurs AD Masanes et AD Egido, via AD Parts Intergroup. Le premier annonce 34 M€ de CA pour treize sites, le second 12 M€ pour sept sites. Ainsi, les filiales espagnoles de PHE dépassent 350 M€ au sein du groupement AD Parts; rassemblant 27 membres et 570 points de vente. De quoi assurer son leadership avec un business dépassant le milliard d'euros.



GROUPEMENT

Alternative Autoparts en Belgique

Vingt-trois nouveaux adhérents en 2023 et quatre dès le premier mois de 2024... dont l'adhésion stratégique du distributeur belge Vandenebeele, implanté en Flandre-Occidentale (27 M€ de CA). Une incursion hors de l'Hexagone bienvenue pour le groupement, après une première tentative en 2018 avec le Suisse Tech Auto. Sans préfigurer de stratégie explicite de "jouer" à l'international, cette adhésion d'outre-Quévrain ouvre le champ des possibles "européen" à Alternative Autoparts.

FREINAGE

Clap de fin pour Hella Pagid

Après dix ans, c'en est fini de la coentreprise Hella Pagid! Hella devient ainsi l'unique actionnaire de Hella Pagid en rachetant les 50% d'actions que détenait TMD Friction. Au 1^{er} octobre prochain, les produits Hella seront commercialisés sous sa marque et les plaquettes Hella resteront fabriquées par TMD Friction. De son côté, TMD Friction reprendra le contrôle exclusif de la marque Pagid qui rejoindra Textar en tant que marque mondiale de qualité première monte.



CONJONCTURE

F. Godefroy (IDL P): « L'inflation sur les tarifs pièces à 3% en 2023 »

Après une première édition sur l'année hyperinflationniste 2022, IDLP a continué de suivre les fluctuations tarifaires sur 2023 au travers de son baromètre "maison".

Contre toute attente, 2023 ne s'est pas soldée sur une flambée des tarifs. Après le spectaculaire +12% sur l'exercice 2022, le baromètre IDLP (basé sur le Top 37 de ses fournisseurs) estime les hausses tarifaires appliquées par les équipementiers autour des 3% en 2023. Cette tendance est en cohérence avec les 3,5% d'augmentation des prix à la consommation sur douze mois, relevés par l'Insee.

2023, modération quasi générale

Le bilan de l'an passé signe donc le retour à la normale de la valse des étiquettes! La grande majorité des fournisseurs – notam-



Selon Fabrice Godefroy, le DG d'IDL P, l'inflation devrait s'établir autour de 15% sur deux ans!

ment les entreprises premium et multispecialistes – surveillés par le baromètre ont revu leurs tarifs dans la fourchette +2,5%/+3%. D'autres, plus rares, ont poursuivi la course à la "marge" en se positionnant largement au-dessus de cette zone de flottement. Enfin, certains ont même

effectué des réajustements à la baisse, bienvenus après une année 2022 particulièrement inflationniste « et parfois surévaluée, pendant laquelle des équipementiers ont crié avant d'avoir mal! »

Bonne nouvelle... mais risque de stock dévalué

Cette inflation moyenne a moins porté le business, avec des chiffres d'affaires 2023 qui reflètent donc la réalité de l'évolution du niveau de commerce. Et de fait, il permet au groupe IDLP de se réjouir d'une année 2023 qui se clôt sur une progression de 12% du CA (et cela à périmètre constant). « De fait, ce retour à la modération est une bonne nouvelle pour les garagistes et pour les consommateurs. Elle peut s'avérer moins bonne pour les gros stockistes qui n'ont pu anticiper ce retournement de tendance à

temps et qui vont subir une dévaluation de leur stock résiduel généré en 2022 », note Fabrice Godefroy. Le directeur général d'IDL P rappelle cependant que sur deux ans, l'inflation devrait s'établir autour de 15%! Sachant que sur la peinture l'inflation 2023 se situerait aux alentours de 5-7%... mais frôlant les 25-30% sur deux ans! Et là encore, pas question d'espérer revenir à des tarifs d'avant 2021.

Cette année ouvre une nouvelle séquence. Si des cas isolés de déflation vont émerger, aucun acteur ne s'attend – ni même ne le souhaite réellement – à retrouver les tarifs "d'avant". Si certains pensent que 2024 pourrait se stabiliser sur les +2% "revendiqués" par les grandes instances internationales de la finance, d'autres estiment n'avoir que très peu de visibilité. ●

c.ridet@zepros.fr

DISTRIBUTION

« Pas vendu car pas à vendre », le groupe Ferron passe Pièces Auto

À peine quittée la sphère Alliance Automotive Group, le groupe breton résigne! Exit Precisium, bonjour Pièces Auto. Une volte-face qui concrétise un changement d'orientation pour reprendre sa liberté de déployer ses concepts "maison".

Mouvement stratégique pour le groupe piloté par Vincent et Hervé Ferron. Le groupe a cédé en juillet dernier son usine turque de fabrication de vérins de hayon. Dans la foulée, il a annoncé quitter le giron du groupement Precisium. Mais en l'état, pas question de vendre, affirme le dirigeant! « Nous avons quitté le groupement car nous souhaitons reprendre notre indépendance. »

Comprenons que le groupe se sentait empêché d'accélérer son déploiement freiné par la poli-

tique de maillage des marques. Et surprise, le 25 janvier, le groupe annonce qu'il résigne avec Alliance Automotive Group France pour prendre Pièces Auto. Le choix d'une enseigne axée sur un business model de petits distributeurs, adopté par celui qui annonce 95 M€ de CA 2023 (dont 25 M€ réalisés par ses 25 garages en propre), a de quoi surprendre. Sauf que pour le groupe, il s'agissait de s'adosser à une centrale de référencement préservant sa liberté d'action... et notamment celle de déployer un concept garage "maison".

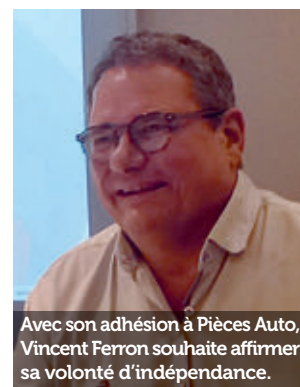
L'enseigne Autorepar pour les ateliers

C'est donc chose faite avec le prochain lancement officiel de son enseigne Autorepar déclinée en version light et "full option",

Autorepar Expert. Outre se substituer aux panneaux Precisium et Garage&Co portés par la majorité de la centaine de garages, Autorepar sera proposée dans sa version light aux clients professionnels des comptoirs Pièces&Pneus (lié au site de vente en ligne de pièces du groupe). Autre nouveauté: un catalogue électronique développé en interne, outil de commandes, de paiement en ligne et même de gestion des rendez-vous pour les garages. Baptisé Lysibox, l'outil est intégré dans le prix de la cotisation.

Maillage toujours...

Le rachat du magasin Rabjeau Pièces Auto à Ancenis (44) en 2023 et l'ouverture d'un autre site à Sablé-sur-Sarthe (72) portent l'objectif de poursuivre le mail-



Avec son adhésion à Pièces Auto, Vincent Ferron souhaite affirmer sa volonté d'indépendance.

lage de distribution. Même dynamique de relance pour le déploiement des sites de vente Pièces&Pneus, avec l'ambition de passer de 32 (dont la moitié en propre) à 50 comptoirs de centre-ville. Poursuivre l'investissement dans les centres VHU est également au programme. En y ajoutant le lancement d'Autorepar, de Lysibox, Vincent Ferron veut démontrer que le groupe a l'intention de profiter de son indépendance reconquise pour continuer à grossir son empreinte régionale. ●

C.R.

LOGISTIQUE

Apprau fait du sur-mesure

Le réseau de dépannage surfe sur une croissance moyenne de 10% en 2023. Bien calé dans les starting-blocks, Apprau s'apprête à lancer dès ce premier trimestre des services calibrés pour les clients distributeurs. À la largeur et profondeur de gammes sans cesse travaillées au sein des quatre plateformes (six sites) du réseau* vient donc s'ajouter la formation technique. Apprau va renforcer ses rendez-vous techniques déjà en place, ainsi que ses tournées accompagnées chez les distributeurs et leurs réparateurs. «L'objectif est de désacraliser certaines pièces pour faciliter les ventes ensuite», lance Pascal Lefeuvre. La présidente souligne d'ailleurs combien Apprau veille à embarquer tous ses clients, y compris les plus petits, «car il n'est pas question de laisser qui que ce soit sur le bas-côté. Nous sommes d'ail-

leurs ouverts à tout le monde, Apprau est un réseau de distribution sans réseau de garages.» Dans le sillon des outils digitaux opérationnels de facturation centralisée, Apprau Box, site internet refondu, CRM... une hotline technique, baptisée Apprau Tech, vient en soutien des distributeurs. Une application mobile va également leur donner accès à des campagnes promotionnelles privilégiées, des formations, des questionnaires qualité...

Relations fournisseurs : au-delà du contrat

Les équipementiers font partie intégrante de la stratégie d'Apprau, qui privilégie depuis toujours le relationnel durable. Réciprocité, travail à long terme, présence continue sont les critères requis pour ancrer cette relation. Apprau a toujours voulu des «partenaires», bien au-delà

des deals habituels sur les volumes. C'est ainsi qu'en 2023, les équipes commerciales de certains fournisseurs ont été challengées aux côtés de celles d'Apprau via des campagnes ciblées sur leurs produits. L'opération pourrait être réitérée en 2024.

Être agile et rebondir

Cette initiative illustre la conviction de Pascale Lefeuvre sur l'indépendance du réseau, clé de voûte pour assurer son agilité à rebondir. «Seule notre démarcation nous permettra de garder une longueur d'avance: le service, la formation, une force commerciale unique en France de quatorze personnes... Ne pas rester sur ses acquis surtout dans le contexte actuel. Depuis plusieurs mois, la tension sur les prix est déjà palpable, et après trois années où, inflation oblige, toute la profession a joué au trader, le vrai



«Seule notre démarcation nous permettra de garder une longueur d'avance.

Pascale Lefeuvre

métier de "commerçant" va démarquer. À nous de jouer.» •

m.blancheton@zepros.fr

* Dasir à Lyon et Limoges, Adipa à Nantes, Chaussende à Marseille et Toulouse, MP à Lille.

Vite !

SUSPENSION

NTN Europe et LTM partenaires

Fin novembre dernier, le spécialiste du roulement a signé un partenariat industriel avec le fabricant LTM, du groupe Mecatech. De quoi ajouter une gamme d'amortisseurs à son offre aftermarket de 800 références d'amortisseurs à gaz, complémentaire des kits de suspension SNR. L'ensemble de la zone EMEA est livré à partir du centre logistique français de NTN Europe. Supports techniques et plan de communication sont au programme de ce lancement.





Nouveau chez Proxitech !

Nettoyage - Soins des mains





↑ Téléchargez l'application ou accédez à notre catalogue en scannant ce QR Code

Retrouvez tous nos produits sur notre site ou sur notre catalogue

by Proxitech

ze^{PROS} AWARDS

PNEU & INNOVATION

Rendez-vous le Mercredi 05 JUIN 2024 pour la 2^{ème} édition.

Le groupe média ZEPROS et le Syndicat du Pneu récompensent pour la 2^{ème} année les entrepreneurs audacieux de la filière du Pneu & Innovation.

Ne manquez pas cet **évènement phare** de la profession !



CETTE ANNÉE,
8 PRIX SERONT DÉCERNÉS :

- Ze Awards de la Performance BtoC
- Ze Awards de la Qualité et du Merchandising BtoC
- Ze Awards de l'Entrepreneur BtoB
- Ze Awards de l'Entrepreneur Transport/Agraire/ Industrie
- Ze Awards de l'Innovation Technologique & Digitale
- Ze Awards de l'Initiative RSE
- Ze Awards de l'Initiative Formation & Recrutement
- Ze Awards de la Personnalité de l'Année

POUR PARTICIPER À LA SOIRÉE, **FLASHEZ CE QR CODE**



Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr.

*dans la limite des places disponibles.

EN COLLABORATION AVEC



UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR

zePROS

MARQUE PRIVÉE

SmartParts pour optimiser Drive+, la marque propre de Nexus

Nexus Automotive International vient d'ajouter une nouvelle brique de services à sa galaxie. SmartParts est chargée de structurer l'offre. Active depuis 2016, la mission de cette entité est également d'accompagner ses membres sur le sourcing de leur propre marque privée. Si le groupement international d'achats est son premier investisseur, SmartParts est une structure indépendante « partenaire privilégié des membres Nexus et propriétaire de Drive+, qui reste cependant la marque propre et exclusive des membres Nexus », tient à préciser Pascal Popis, nouveau directeur général de la nouvelle structure. Un dispositif en phase avec l'ADN de Nexus Automotive International qui est d'ajouter des briques de services dans le cadre de portage-partenariat avec des sociétés

indépendantes pour un groupe fait d'indépendants !

Booster Drive+

Pourquoi constituer une structure dédiée pour accompagner une marque propre lancée il y a huit ans ? Depuis 2016, le marché a évolué et l'attente en produits de qualité et dépositionnés (-20 à -30% sous le prix du premium) a gonflé dans le monde. Mais la marque propre des membres Nexus n'a pas gagné les pdm espérées. Cette professionnalisation passe par une démarche marketing plus poussée et un catalogue « destiné à servir les parcs plus anciens en complément du premium », complète Pascal Popis. Aujourd'hui axé sur l'entretien courant (9000 références), il va être complété « pour couvrir 80% du parc sur l'ensemble des pays où sont implantés nos membres ». Les pièces sont sour-



cées chez un panel différencié et « worldwide » de fournisseurs, sans compromis sur la qualité. « Nous voulons consolider toutes les petites marques déjà utilisées par nos membres », explique Pascal Popis. Ces pièces sont stockées sur un hub central en Pologne d'où est servi l'Europe, et pour le reste du monde,

« nous montrons des solutions logistiques... étape par étape », insiste, pragmatique, le patron. On l'aura compris, l'expertise de SmartParts est clairement focalisée sur le marché hyperporteur de la marque privée pour Nexus, mais sans piétiner son attachement aux marques premium. ● C. R.

CONVENTION

Doyen Auto France livre sa feuille de route 2024

Lors de la convention annuelle des distributeurs API, le groupement a décliné son plan stratégique pour l'année en cours. Au programme : des solutions destinées à booster le business. Trois piliers pour neuf initiatives : c'est une feuille de route « musclée » que les équipes Doyen Auto France ont présentée aux 70 distributeurs API. Un plan en cohérence avec « Move Up 2027 » découvert à l'automne dernier par les 170 réparateurs affiliés au réseau Doyen. « Avec ce plan stratégique présenté aux distributeurs, nous avons annoncé des actions opérationnelles, répondant à des besoins concrets autour du développement de leur business », cadre Mickaël Montarou, directeur commercial et marketing réseau de Doyen Auto France.

Déploiement d'une solution cross-dock

Pour booster le développement commercial des distributeurs,



95% des 65 distributeurs membres du réseau API ont répondu présent lors de leur convention annuelle qui s'est déroulée mi-janvier aux Arcs.

Doyen programme l'enrichissement de l'offre produits en marques premium (110 000 références). Une initiative inédite depuis le 1^{er} février : une solution cross-dock avec febi ouvrant ainsi l'accès à 50 000 références du fournisseur allemand en J+2 maximum. Parallèlement, la marque privée Requal devrait finir 2024 sur une offre à 8 000 références (5 000 actuellement). Et une solution « pneumatique » pourrait également émerger d'ici la fin de l'année.

3^e niveau d'adhésion pour les ateliers

Du côté de la fidélisation des réparateurs, un nouvel étage va être ajouté à la fusée « réseau ». Si l'enseigne 1,2,3 AutoService reste le cœur du réacteur et que la version Omnitech lancée l'an passé semble prendre (30 ateliers affiliés fin 2023), Doyen souhaite étendre sa zone d'influence. En 2024 sera lancé un troisième niveau de concept technique « encore plus light » n'intégrant que l'accès à la future plateforme Doyen Campus et aux bases de données (HaynesPro).

Programme fidélité au comptoir

L'optimisation du service client est aussi au programme. Outre l'accompagnement à l'optimisation des stocks, devrait être déployée cette année la livraison par bac (actuellement en phase pilote), économe et durable ! Enfin, courant 2024, une carte (dématérialisée) de fidélité va être proposée aux acheteurs (pros et particuliers) au comptoir.

Nouveau look pour les API

Troisième et incontournable pilier : la com' avec l'accélération de l'accompagnement digital. Enfin, après Requal, c'est au tour du design API de s'offrir une nouvelle charte graphique, « pour laquelle nous allons impliquer le réseau ». Déploiement du nouveau design prévu en 2025. Ce programme riche confirme la volonté de pérennité du réseau API, qui bénéficie également de plus en plus de synergies de groupe. ●

C. R.

Vite !

DISTRIBUTION

Atlas : erratum

Dans notre article « Europe : vers une seconde vague de consolidation ? » publiée dans PRPZ n°16, s'est glissée une erreur. Contrairement à ce qui est indiqué, Exadis n'appartient pas à la galaxie Emil Frey. Depuis 2019, le réseau aux neuf plateformes est sous actionnariat croisé de Mobivia, Renault et le groupement des concessionnaires du Losange. Toutes nos excuses.

COMMUNICATION

Bosch fait campagne pour ses capteurs



Trois années de visibilité digitale pour les gammes dédiées de l'équipementier allemand. Focus sur les capteurs en 2024, l'allumage en 2025, l'injection en 2026. Vidéos, fiches diag... sont accessibles sur une page dédiée du site web Bosch Aftermarket France. Des publications au ton décalé publiées sur les réseaux sociaux rythmeront la campagne. Les 3 000 références de la gamme seront complétées sur 2024 par des sondes de température d'échappement, NOx, capteurs moteur et sondes lambda.

tion en 2026. Vidéos, fiches diag... sont accessibles sur une page dédiée du site web Bosch Aftermarket France. Des publications au ton décalé publiées sur les réseaux sociaux rythmeront la campagne. Les 3 000 références de la gamme seront complétées sur 2024 par des sondes de température d'échappement, NOx, capteurs moteur et sondes lambda.

LUBRIFIANTS

Liqui Moly tutoie le Md€ de CA



La filiale du groupe Würth annonce 15% de croissance du CA 2023, à 917 M€. Une performance sur un marché déstabilisé par l'inflation des matières premières. « Nous ne pouvons et ne voulons pas répercuter l'augmentation des coûts sur nos clients », assure Uli Weller, cogérant avec Günter Hiermaier (la photo). Liqui Moly vise 1 Md€ pour 2025. Pour y parvenir, il a investi dans ses sites industriels arrivés à saturation et continue de recruter. Signes de bonne santé !

BATTERIES

Un business loin d'être court-circuité

Le développement de l'électromobilité a beau aller bon train, la batterie de démarrage est loin d'avoir dit son dernier mot. Déjà, parce qu'elle a encore de belles années à tirer d'un parc roulant qui devrait être encore composé d'un tiers de véhicules à moteur thermique en 2035, date visée par l'Union européenne pour l'interdiction de leur commercialisation. Ensuite, parce que même les véhicules

hybrides et électriques ont besoin de ses qualités. Non plus pour démarrer, mais pour alimenter leurs nombreuses fonctions électroniques que la batterie de traction seule ne peut gérer. « Il y aura toujours des batteries auxiliaires, mais seront-elles toujours à technologie plomb-acide ? Non. La course à l'autonomie des véhicules électriques conduit déjà les constructeurs vers la technologie plomb AGM. Mais à l'avenir, il y aura probablement davantage de petites batteries lithium-ion dans l'habitacle, bien que l'on parle d'un horizon 2040 », témoigne Cédric Jorant, directeur général France de Clarios, leader mondial en première monte comme à la rechange et détenteur de la marque Varta.

En attendant, le marché des batteries au plomb, qu'elles soient de démarrage ou auxiliaires, reste centré sur les technologies plomb-acide à haut ampérage, EFB (liquides à haute perfor-



Si les marques premium restent très fortes sur les batteries Stop&Start, elles commencent à être challengées par les MDD.

mance) ou AGM (où le gel remplace l'électrolyte).

Vers un marché à deux vitesses

Néanmoins, le parc allant en vieillissant, le marché va clairement vers une division en deux. D'un côté celui des batteries standard répondant aux besoins de prix compétitifs et de large gamme que réclame le parc ancien. De l'autre, celui des batteries AGM et EFB, dédiées au parc récent, qu'il soit thermique,

hybride ou électrique, avec moins de références mais, à terme, plus de volumes. « On est entré dans un marché de renouvellement des batteries des véhicules Stop&Start, ce qui explique notre croissance de 30% sur la technologie AGM et de 15% sur l'EFB. L'ampérage moyen reste de 70 Ah mais pour les batteries auxiliaires alimentant les fonctions 12V des véhicules hybrides et électriques, il est plutôt de 14 Ah voire 20 Ah pour les fonctions 12V », détaille Michel Meyer, directeur de la filiale

France du fabricant autrichien Banner.

Le Stop&Start aussi en MDD

Les batteries Stop&Start pèsent ainsi déjà plus d'un quart des ventes et sont désormais aussi vendues par les marques de distributeurs (MDD). Les groupements de distribution de la rechange indépendante et les grandes enseignes de centres autos ont leurs propres gammes. « Nous en produisons depuis plus de deux ans pour les acteurs multimarques. Cela dépend beaucoup de la taille du client et c'est l'usine de Linz qui les étiquette dès la production, mais cela répond à l'évolution des ventes sur ce type de batteries, notamment les 70 Ah AGM ou EFB », ajoute M. Meyer. « La MDD s'est vraiment installée sur les batteries Stop&Start, mais c'est propre à la France, qui est un marché de marques privées », corrobore C. Jorant. ●

r.thirion@zepros.fr

CHIFFRES 2023

- 6 millions de batteries VL remplacées en France
- 14 % de taux de remplacement
- Durée de vie moyenne : 5 à 6 ans
- 25 à 30 % de batteries Stop&Start vendues
- 50 % du parc roulant doté de système Stop&Start
- 9 pannes de VE sur 10 dues à la batterie auxiliaire

CHARGE & REMPLACEMENT

Les cartes de l'entretien sensiblement rebattues

La part croissante de véhicules nécessitant des batteries Stop&Start, qu'ils soient 100% thermiques ou électrifiés, a un impact notable sur les opérations de maintenance. « Sur les batteries AGM ou EFB des véhicules récents, l'"exact fit", autrement dit le fait de remplacer la batterie avec un modèle de la même marque, va se renforcer. Car elles alimentent les équipements de sécurité », soutient Cédric Jorant (Clarios). « La qualité des produits s'est renforcée si bien que tout au long de l'année, les principales pannes sont dues à de mauvaises affectations ou de mauvaises utilisations », ajoute Michel Meyer (Banner). Le nombre de composants électroniques nécessitant une alimentation en permanence est de plus en plus important et réclame toujours plus des batteries. Aussi le marché des char-

geurs de dernière génération progresse-t-il. « Les VE et les VH souffrent énormément de leurs batteries 12V. Certains constructeurs encouragent donc leurs clients à charger régulièrement, ce qui pousse le marché de la charge chez le consommateur. Côté BtoB, nous encourageons les pros à maintenir le véhicule en charge durant les travaux et à

vendre le service de recharge au client », témoigne Abel Santirso, directeur des ventes Europe du Sud du fabricant suédois CTEK. Ce que les réparateurs ne font pas toujours... Ou lorsqu'ils le font, ils ne le facturent pas forcément.

Complexité certaine

Maintenir la charge est pourtant une nécessité, et ce malgré la pré-

sence du "battery management system" sur la plupart des véhicules électrifiés aujourd'hui, qui monitore batterie de traction et parfois aussi batterie auxiliaire. Or, les protocoles constructeurs ne se préoccupent pas tous de la charge de celle-ci, « alors que sur certains modèles, quand la batterie 12V est déchargée, on ne peut plus ouvrir les portes, ni mettre le contact et démarrer », déplore A. Santirso. Aussi, les fabricants de chargeurs premium font le maximum pour aider le réparateur car il n'est pas toujours évident d'appliquer le bon protocole de charge, tant il peut être complexe d'identifier la technologie de la batterie 12V. « Donc nous avons créé des chargeurs avec détection de chimie, d'autres sans polarité avec deux pinces noires, pour éviter tout risque d'erreur. Et sur les véhicules récents, la montée en charge doit être

progressive, ce que nos produits incluent », ajoute A. Santirso.

Quand le climat s'en mêle

Autre défi auquel fait face la rechange : le changement climatique. Traditionnellement, les pics de chaleur accélèrent le vieillissement des batteries puis les pics de froid accélèrent leur mortalité. Mais la recrudescence des périodes de forte chaleur dès le printemps et parfois jusqu'au début de l'automne, suivies d'hivers garnis de période de redoux, oblige le marché à une transition. « D'où notre gamme EcoStart, avec une masse active spécifique beaucoup plus résistante à la chaleur mais un peu moins par grand froid », plaide M. Meyer. Et si les pros se mettent à mieux tester les batteries, « la saisonnalité devrait encore être plus lissée », reconnaît C. Jorant. ●

R. T.



Maintenir les véhicules récents en charge durant les travaux d'entretien ou charger la batterie 12V dès l'entrée atelier est l'un des chevaux de bataille des équipementiers du secteur.

ALLUMAGE/PRÉCHAUFFAGE

L'étincelle ne faiblit pas !

Si l'allumage et le préchauffage sont typiquement des familles de produit en première ligne lorsqu'on évoque le véhicule électrique, l'aftermarket vit de (très) riches heures. Sur tout la recharge indépendante, qui s'en arroe les deux tiers...

« 2023 a été une très bonne année pour Niterra (marques NGK-NTK). Le parc vieillit et la demande reste forte », déclare Marjorie Mezghiche, responsable marketing France et Afrique du Nord chez l'équipementier japonais. Particulièrement dynamique, l'allumage a d'ailleurs pris le pas sur le préchauffage dans le poids des ventes de Niterra. Car la hausse continue enregistrée ces dernières années sur le préchauffage s'essouffle; premiers effets de la chute du gazole dans les ventes VN... Porteur en volume, le marché est

également orienté "premium": « Contrairement à d'autres familles de produits, l'allumage et le préchauffage ne sont pas menacés par les MDD car les clients privilégient la qualité et l'expertise », note Rania Mohammed, cheffe de produit chez Bosch. Le faible delta de prix entre une pièce d'un équipementier premium et la même en "private label" explique peut-être aussi cela.

"Pricing centric"

Avec les normes Euro plus strictes, la tendance au downsizing et l'apparition de fonctionnalités comme les systèmes Stop&Start, les produits à métaux précieux (iridium, platine) sont plébiscités. « Entre 2022 et 2023, ce type de bougies a gagné dix points dans le mix de nos ventes », commente M. Mezghiche. Un phénomène partagé chez Bosch, où « elles repré-

sentent aujourd'hui plus de la moitié des ventes », confirme R. Mohammed. Problème: leurs cours se sont envolés, impactant directement le prix des bougies! « Notre impératif de qualité nous a contraints à répercuter cette hausse sur nos tarifs, en la limitant autant que possible », explique la cheffe de produit Bosch. « Le pricing devient un enjeu capital à l'heure où les cours des métaux précieux s'envolent. Niterra a recruté un analyste dédié et va jusqu'à modifier son outil de production afin de limiter au maximum l'impact de cette hausse auprès des clients », note pour sa part M. Mezghiche.

Accompagnement

Si la qualité reste un prérequis et un pricing solide une nécessité, la différenciation sur le marché s'opère aussi par les services. Sur ce point, l'équipementier



Fin de l'hégémonie du Diesel: les ventes de bougies d'allumage repartent à la hausse chez Niterra, au point de dépasser celles des bougies de préchauffage!

allemand vise à répondre aux besoins du marché tout en facilitant la vie de ses clients distributeurs: « Pour contenir le nombre de ses références, Bosch a une double approche: la rationalisation de ses gammes pour le "fond de parc" et en parallèle une extension du nombre de références pour des applications récentes, hybrides notamment », explique R. Mohammed. Autre point développé par les deux équipementiers: la formation.

Car il ne faut surtout pas banaliser ces pièces de grande vente! « La formation technique est essentielle – en présentiel, à distance, auprès de pros comme des futurs pros. Niterra propose également une plateforme digitale regroupant toutes les infos techniques et tutos, TekniWiki, ainsi qu'une chaîne sur YouTube qui reprend de nombreux montages », détaille la responsable marketing. ●

j.morvan@zepros.fr

ALTERNATEURS-DÉMARREURS

Le remanufacturé garde la main sur les machines tournantes

Avec le vieillissement du parc, les ventes d'alternateurs et démarreurs ont retrouvé une dynamique. Et boostée par la tendance « économie circulaire » et l'augmentation de l'offre, la pièce rénovée canalise plus des trois quarts du marché. Sur la dernière décennie, les ventes de la gamme des machines tournantes ralentissaient, freinées par la montée en puissance des véhicules équipés de Stop&Start et l'arrivée de l'alternateur. Mais depuis 2021, les ventes sont reparties à la hausse. On estime le marché des démarreurs à 638 000 pièces et celui des alternateurs à 543 000 pièces en 2022 (source: GiPA), dont les trois quarts sont livrés par la recharge indépendante, parc ancien ciblé oblige.

La « star » reman

« Plus de 90 % de notre CA machines tournantes provient de notre gamme en échange standard (programme Bosch eXchange) », illustre Sophia Ouezzani, cheffe de marché chez

Bosch Recharge Auto France. Chez Valeo, on estime à 75 % les ventes en rénové. « Notre gamme "Re-Gen" (2 200 références d'alternateurs et démarreurs) couvre les besoins des ateliers en gammes traditionnelles, mais aussi en solutions Stop&Start. Depuis 2022, Valeo a mis sur le marché une solution d'échange standard pour les alerno-démarrateurs 12V et 48V », décrit Jeffrey Chevalier, directeur marketing Europe « Réparation » chez Valeo.

Le frein de la vieille matière

« Les gammes en échange standard se sont étoffées car la grande majorité des équipementiers en proposent, à quoi s'ajoute l'offre des indépendants », décrit Christophe Combes, directeur des opérations d'IDL, qui se source en marque Techn-Parts chez le fabricant normand HDI (groupe IDLP). « Chez Sorea, nos ventes en machines tournantes ont affiché sur 2023 une croissance standard à deux chiffres, portée par une demande client boostée par le vieillissant. Mais le revers de la



Sorea rénove « suivant un cahier des charges strict » les alternateurs comme les démarreurs dans ses propres usines implantées en Tunisie.

médaille est que moins de VHU arrivent chez les recycleurs, asséchant l'apport en vieilles matières », note Mikael Hogrel, directeur commercial du spécialiste de la rénovation. Le nerf de la guerre dans l'industrie du rema-

nufacturing qui peine à imposer le système de consigne. « Aujourd'hui, nous ne récupérons que 70 % des vieilles matières consignées chez les distributeurs. Logiquement, ce devrait être 100%! », regrette-t-il. Une résis-

tance des pros qui a d'ailleurs amené Valeo à simplifier son système de consignation.

Vers la fin de la machine tournante ?

« À long terme, les véhicules hybrides, équipés de moteurs électriques, devraient prendre le pas sur les machines tournantes "traditionnelles". Mais actuellement, 15 % de nos ventes de machines en échange standard sont dédiées à des applications hybrides », relativise S. Ouezzani. Même approche "zen" chez Valeo. « L'électrification progressive du parc va réduire le volume du marché des solutions traditionnelles. Pour autant, la révolution technologique sur le marché offre des opportunités grâce au fort développement des technologies liées au Stop&Start (démarreurs renforcés ou alerno-démarrateurs 12V et 48V). Ces technologies vont rapidement représenter une part importante du marché IAM pour atteindre 25 % en valeur d'ici 2028. » ●

c.ridet@zepros.fr



Officiellement annoncée lors de la dernière édition du salon Solutrans, la nouvelle identité visuelle de TVI vient remplacer la précédente, qui datait de 25 ans. Le groupement se donne six mois pour déployer sa nouvelle charte graphique (façade, aménagement intérieur, véhicules de livraison, totem, etc.) dans les 61 centres et 33 agents du réseau.

Sommaire

GROUPEMENT

G-Truck / MP Truck (AAG):

stratégie payante P. 39

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le verdissement du transport

se fait attendre ! P. 39

GROUPEMENT

AD Poids Lours prépare l'avenir P. 40

ÉQUIPEMENTIER

Diesel Technic renforce

son ancrage français P. 40

BAROMÈTRE DE L'OVI

L'attentisme... avant la transition ?

Après un exercice 2023 de bonne tenue, l'Observatoire du Véhicule Industriel (OVI) voit des nuages s'annoncer sur le secteur du transport et anticipe une année 2024 où les immatriculations ne devraient, au mieux, que faiblement progresser. Les distributeurs VI interrogés dans le cadre de l'enquête réalisée par l'OVI pour son observatoire se disent plutôt pessimistes. Les carnets

de commandes fléchissent significativement, avec - 20% pour les tracteurs et - 10% pour les porteurs. « Les investissements des transporteurs concernent essentiellement le renouvellement de leur flotte; seuls 10% des achats servent à l'extension de celle-ci », déclare Arnaud Villegier, directeur de l'OVI. L'attentisme prévaut: outre des prix des matériels qui ont connu une hausse significative (+ 9% en

2023, après + 15% en 2022!), l'inflation a inévitablement eu un impact sur les coûts de revient des transporteurs. Sur le seul exercice 2023, le Comité National Routier (CNR) estime l'inflation des coûts du TRM - hors carburant - à 6,3%. Et pour 2024, l'organisation professionnelle avance une nouvelle hausse de 6,8%, bien supérieure aux prévisions d'inflation de l'Insee, qui s'établissent à 3,3% en moyenne annuelle...



L'inflation grève le moral des transporteurs, tout autant que leurs intentions d'investir dans du matériel neuf. Les carnets de commandes s'en ressentent.

L'activité après-vente reste solide

L'effet ciseau voyant se conjuguer la fin des délais longs et les baisses de commandes va mécaniquement engendrer un vieillissement du parc roulant. Assez paradoxalement donc, si la part du SAV a diminué ces derniers mois, passant de 38,7% en décembre 2022 à 34,3% un an plus tard, les distributeurs interrogés dans le cadre de l'enquête de l'OVI jugent pour les deux tiers l'activité après-vente en hausse. Une hausse temporairement masquée par la livraison de nombreux VN sur ces derniers mois... Quant à la part de contrats d'entretien adossés à la vente de véhicules, elle enregistre une nette baisse: celle-ci passe en effet sous la barre des 30% alors qu'elle oscillait entre 35 et 40% ces dernières années.

Prudentes prévisions

Dans ce contexte incertain, l'OVI redoute un « effet ciseau » dû au raccourcissement des délais de livraison associé à la baisse des commandes de véhicules neufs. L'écart est donc important entre les fourchettes haute et basse de ses prévisions pour le marché des ventes VN en 2024. Pour la première, les volumes s'établiraient

à 49 300 unités, en hausse de 2,1% par rapport à 2023, dont 29 019 tracteurs et 20 799 porteurs. Pour la fourchette basse, les volumes ne seraient que de 45 700 véhicules neufs vendus (soit - 5,3% vs 2023) avec 26 500 tracteurs et 19 200 porteurs. Au-delà des volumes de vente, le directeur de l'OVI sou-

ligne que le véritable indicateur du marché et de son dynamisme se situera ailleurs: « La hausse des énergies alternatives dans le mix des commandes sera le révélateur de la capacité des entreprises à réellement s'engager - ou pas - dans la transition énergétique », estime-t-il. ●

j.morvan@zepros.fr

GROUPEMENT

G-Truck / MP Truck (AAG) : stratégie payante



«Chaque lancement de gamme NAPA a été une réussite et ce, sans phagocyter l'offre premium», déclare Jérôme Brunner.

Sur le dernier salon Solutrans, Alliance Automotive Group a mis en avant son offre de pièces dont NAPA, jeune marque déployée en PL et qui monte déjà en puissance. Et ses réseaux G-Truck/Top Truck et MP Truck, avec un maître-mot : capillarité. Car avec ses deux enseignes, le groupement revendique 314 points de service en France, dont 216 distributeurs, 228 ateliers et 138 centres dédiés aux contrôles réglementaires. «Nous sommes le premier réseau multimarque PL en France et nous capitalisons sur cette proximité avec nos clients en leur

apportant réactivité et technicité», déclare Jérôme Brunner, directeur des réseaux Poids Lourds d'AAG.

Réactivité et conseil

Une proximité, une technicité et un ADN multimarque qui obtiennent de plus en plus les faveurs des grands comptes, lesquels deviennent aujourd'hui hautement stratégiques : «Lorsque l'on voit les concentrations s'opérer chez les transporteurs, notre stratégie orientée vers les grands comptes porte ses fruits», commente-t-il. Et la problématique aiguë de maintenance dans le VI peut s'avérer

bénéfique : «Les délais d'intervention chez les réseaux de marques s'allongent ; des transporteurs poussent aujourd'hui nos portes et trouvent du conseil pour piloter leur TCO [N.D.L.R. : coût total de détention].» De quoi revendiquer une croissance à deux chiffres sur 2023 ! Par ailleurs, AAG s'est récemment rapproché d'une start-up bretonne, Efficient Hydrogen Motors (EHM), spécialisée dans le retrofit des véhicules lourds thermiques en véhicules à hydrogène. Objectif : mettre au point un service commun de transformation et d'entretien des camions. ●

J. M.

PROPULSION CENTRALE

ZF : de la première monte... au retrofit

L'équipementier allemand a profité de Solutrans pour mettre en avant ses multiples solutions dédiées à la transition énergétique, notamment le système CeTrax 2. Le terme "système" prend ici tout son sens car, en un seul module, l'équipementier propose une solution regroupant toute la chaîne cinématique : moteur, boîte de vitesses intégrée trois rapports et électronique de contrôle. Disponible en plusieurs puissances, elle permet aux constructeurs de tendre vers la neutralité carbone, mais offre aussi une solution autrement plus compacte que les tradi-

tionnels moteurs thermiques assortis d'une boîte de vitesses ! Si ZF s'est déjà rapproché de Safra, fabricant de cars et bus du sud de la France, pour le transport de personnes zéro émissions, ces systèmes pourraient aussi trouver un autre débouché dans le cadre du retrofit. Reste que la fenêtre de tir n'est pas grande, les véhicules éligibles devant avoir 5 ans ou plus, sans être trop vieux non plus car le coût de la transformation – malgré des aides de l'Etat et/ou des collectivités – reste non négligeable. La baisse des coûts de production pourrait changer la donne. ●

J. M.



Voir ces systèmes première monte équiper des véhicules en retrofit est techniquement faisable. Mais l'équation économique reste complexe.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le verdissement du transport se fait attendre !



La CSIAM s'est penchée sur le mix énergétique des ventes 2023, très hétérogène selon le segment de marché.

Concernant les bus, il est déjà en marche : les motorisations gaz (44,1%) et électriques (36%) s'arrogent plus des trois quarts des immatriculations, vs 18,6% pour le gazole. Toute autre est la situation des poids lourds, où le carburant fossile représente 92,25% de part de marché, vs 1,13% pour les véhicules électriques.

«La CSIAM est convaincue que la transition est nécessaire. Mais un accompagnement franc et massif de l'Etat est indispensable !», martèle Henri Paccalin, président de Daimler Truck France et de la CSIAM VI. Car si l'enveloppe destinée à financer la transition énergétique des flottes dans le cadre de l'appel à projets est passée de 65 M€ en 2023 à 130 M€ cette année, le montant n'est toujours pas à la hauteur des enjeux... ●

J. M.

Vite !

CONSTRUCTEUR

BMC Trucks arrive en France



Le dernier salon Solutrans a vu le lancement d'un nouveau constructeur en France : BMC Trucks. L'industriel turc dispose d'une usine principale située à Izmir Pınarbaşı et annonce une capacité de production annuelle de 300 000 tracteurs et porteurs de 19 à 43 tonnes, cars et bus. BMC France, importateur exclusif de la marque dans l'Hexagone, travaille actuellement à faire émerger son réseau.

PNEUMATIQUE

Bernis Trucks rejoint Point S



Important distributeur VN en Nouvelle-Aquitaine (15 points de vente sur 4 départements), le groupe Bernis Trucks diversifie ses activités après-vente avec l'ouverture de six points de service aux couleurs Point S Industriel à Guéret, Thouars, Châtelleraut, Montmorillon, Poitiers et Limoges. Le réseau Point S Industriel revendique quelque 220 points de service sur toute la France.

ÉQUIPEMENTIER

Sampa monte en puissance

La jeune filiale française de Sampa grandit rapidement : sur Solutrans, elle a annoncé la signature d'un accord de distribution avec AAG. Et afin de répondre à une demande en forte augmentation, Sampa a décidé d'investir dans une nouvelle plateforme logistique de 6 500 m² à Lyon. L'entrepôt doit accueillir un stock d'une valeur de 10 M€. Soit l'équivalent du CA que la filiale vise cette année.



Vite!

HAYON ÉLÉVATEUR

Dhollandia : innovations et services



Le spécialiste du hayon élévateur a présenté sur le dernier salon Solutrans une

nouvelle version de son modèle phare, DH-LSP, plus léger et offrant plus de sécurité, ainsi qu'un groupe hydraulique « Éco Énergie », offrant une consommation électrique (800 W), un niveau sonore (< 60 dB) et un poids (- 3 kg) optimisés. Côté services, Dhollandia a annoncé un nouveau contrat de maintenance (Dhollandia Care) et un service de maintenance prédictive, Uptime Connect.

CONSTRUCTEUR

Un nouveau réparateur agréé chez Scania



Le réseau francilien du constructeur scandinave se renforce avec l'arrivée de Coulommiers Poids Lourds, à Mouroux (77), 110° point de service en France. Il propose l'entretien-réparation mécanique, pneumatique et carrosserie, ainsi que les activités réglementaires via un centre dédié. Scania indique que le maillage étant optimal, il va se concentrer sur la rénovation et l'agrandissement des sites existants.

DIGITAL

Norca lance son « appli »

Le distributeur a dévoilé sur Solutrans une application baptisée Elpy. Conçue comme une extension de l'extranet du groupe, elle se présente comme un outil de gestion globale de la flotte en proposant aux clients de multiples fonctionnalités : prix des pièces, commandes (passées et en cours), vue d'ensemble de la flotte de camions et de l'historique de son entretien, reporting, promotions personnalisées...

GROUPEMENT

AD Poids Lourds prépare l'avenir

Les adhérents AD Poids Lourds se préparent dès à présent à la transition énergétique. La montée en compétences des adhérents, inscrite dans la feuille de route dévoilée à l'occasion du congrès de Marrakech, l'année dernière, s'opère à travers un Road Tour abordant divers thèmes liés aux nouvelles énergies et au diagnostic, mais aussi via l'Académie PL, plateforme digitale de formation. Objectif : maîtriser les dernières technologies des moteurs thermiques (Euro 5 et 6), les motorisations gaz et bien sûr l'électrification. « La moitié du réseau possède l'habilitation électrique ; à fin 2024, c'est l'ensemble du réseau qui sera apte à intervenir sur les véhicules électriques », note Guillaume Faurès, directeur de l'activité PL Autodistribution. Avec plus de 200 points de



L'enseigne se prépare au verdissement du parc. « Les néoconstructeurs qui ne disposent pas d'un maillage physique, comme les retrofiteurs, viennent frapper à notre porte », déclare Guillaume Faurès, DG de l'enseigne.

service en France, l'enseigne figure parmi les leaders de l'entretien VI.

Renforcer les maillages

Et si son maillage lui permet aujourd'hui de viser les grandes flottes nationales (plus de 65 accords nationaux à date), la capil-

larité n'est pas encore optimale, selon Guillaume Faurès. « Nous travaillons à mieux couvrir certaines grandes agglomérations », indique-t-il. Quant au panneau Premium Utilitaires, dédié à un marché de quelque 6 millions d'unités en France, il se développe et devrait rassembler 100 adhé-

rents à fin 2024. Et le double à fin 2027 ! « Le contenu complet du concept, comprenant identification, communication ou encore réceptionnaire dédié VU, permet d'amener en moyenne 30 % d'activité en plus sur ce segment de marché », observe le DG. ●

J. M.

ÉQUIPEMENTIER

Diesel Technic renforce son ancrage français



Benoît Debargue et Yanick Lemarié, respectivement directeur commercial et DG de Diesel Technic France, sur le dernier salon Solutrans.

Gamme VUL qui monte et référencement nationaux : le spécialiste allemand des pièces moteur pour VI en rechange consolide ses positions en France. La filiale française de Diesel Technic annonce la signature d'un accord stratégique de référencement national avec AAG. « Nous servons déjà les membres indépendants du groupement à titre individuel. Cet accord va renforcer notre potentiel, notamment auprès des filiales », se réjouit Benoît Debargue, responsable commercial de DT France. Ainsi, près d'un millier de références de produits

DT Spare Parts sont stockées sur la plateforme nationale AAG de Giberville (14). De quoi poursuivre la dynamique de l'année 2023 qui s'est bouclée sur une croissance de 15 %, à 20 M€ de CA. Ce « dépanneur » a ajouté en 2019 à son portefeuille les gammes VUL qui pèsent d'ores et déjà 10 % du CA pour 6000 des 20000 références stockées sur le site logistique de Rennes (35). Et pour 2024, DT France va renforcer son équipe commerciale pour passer à cinq personnes. Il devrait aussi annoncer un nouveau référencement national. ●

c.ridet@zepros.fr

PLATEFORME

Cap VI passe un cap

Depuis trois ans, le réseau de plateformes a bien redressé la barre. Et pour maintenir sa dynamique, Cap VI va investir en 2024 sur ses marques privées, qui représentent déjà 30 % des ventes. Ainsi, Prolead (batteries, disques, plaquettes, tambours, injecteurs...) et Celect (marque dédiée aux utilitaires) vont bénéficier d'un élargissement de gamme. Bremsen Technik, propriétaire de Cap VI spécialisé sur la friction, lance aussi une offre

de TPMS s'appuyant sur le produit TPRS – système de contrôle et de regonflage dynamique des pneus – baptisé ATIS. « Avec l'obligation d'équipement en TPMS des VN dès juillet 2024, le marché va exploser avec, à terme, de la réparation maintenance », anticipe Philippe Caseau, DG de Cap VI. Après l'épisode difficile de la fin de l'histoire « Groupe Laurent », le réseau a passé un nouveau cap. ●

C. R.



Philippe Caseau, directeur général de Cap VI.


L'ENTREPRENEUR DE DEMAIN C'EST



 franchise
expo PARIS

fff Fédération
Française
Franchise

DU 16 AU 18 MARS 2024
PARIS - PORTE DE VERSAILLES

 NOUVEAUX JOURS !
samedi • dimanche • lundi

Demandez votre badge gratuit ICI

Ou sur www.franchiseparis.com
avec le code PAR4SH



La sélection de la rédaction

- PIÈCES DE RECHANGE
- OUTILLAGE
- CARROSSERIE
- ACCESSOIRES
- SPÉCIAL POIDS LOURDS

BOSCH PROFESSIONAL

Caméras d'inspection haute résolution



Fonction AutoUp pour une rotation automatique de l'image

Les deux caméras d'inspection très haute résolution GIC 12V-4-23 C Professional et GIC 12V-5-27 C Professional permettent aux pros d'analyser rapidement d'éventuels problèmes même dans des endroits très difficiles d'accès (bloc moteur par exemple). La première caméra dispose d'un écran de 4,3" (800 x 480 pixels), la seconde un écran

de 5" (1280 x 720 pixels). Toutes deux utilisent la technologie LCD pour une visualisation optimale. Faciles à prendre en main grâce à leur design ergonomique, elles sont également très robustes contre les chocs grâce à leur corps en caoutchouc.

De plus, leur indice de protection IP67 leur permettent de résister à l'éthanol, au gazole, à l'huile moteur, à l'essence ou à l'AdBlue pendant 30 minutes. Les caméras peuvent stocker jusqu'à 30 images... voire des séquences d'inspection vidéo avec une carte micro-SD pour la GIC 12V-5-27 C. Prix de vente conseillé: 454 € HT pour la GIC 12V-5-27 C (avec batterie, crochet, aimant, miroir), 269 € HT pour la GIC 12V-4-23 C (avec 4 piles, crochet, aimant).

www.bosch-professional.fr

ZF AFTERMARKET

Kits de réparation d'entraînement d'essieux électriques



Dédiés spécifiquement à la réparation des systèmes d'entraînement d'essieux électriques présents sur les VE, les 43 kits proposés par l'équipementier sont conçus pour être utilisés sans nécessiter le démontage du moteur électrique. Ils sont notamment conçus pour: remplacer les raccords de liquide de refroidissement qui fuient, réparer les freins de stationnement défectueux, remplacer les supports moteur, les capteurs de vitesse ou de température, ou encore les arbres de transmission.

www.aftermarket.zf.com

SIDEM

Catalogue direction et suspension

La nouvelle édition du catalogue «Steering & Suspension Parts» de l'équipementier belge répertorie quelque 10 000 références de pièces pour 50 marques de voitures et 1170 modèles. Soit 95% des besoins du marché de la rechange en bras, rotules, biellettes, silent blocs, coupelles... De quoi annoncer la gamme de pièces de direction et de suspension la plus large du marché après-vente. Sidem propose également une appli disponible sur Google Play et l'AppStore pour trouver plus facilement les pièces adéquates.



www.catalogue.sidem.be

SOGEFI

Nouvelle gamme de filtres pour BVA

Cette nouvelle gamme de filtres Purflux pour boîtes de vitesses automatiques (BVA) compte 36 références (86 d'ici fin 2024) couvrant l'essentiel du parc équipé de boîte automatique. Selon les applications des véhicules, deux types de kits sont proposés: le kit BASIC, constitué d'un filtre à pression ou d'aspiration et de son joint d'étanchéité (photo), ainsi que le kit EXPERT, qui ajoute les composants requis selon le modèle de transmission (vis, joint de carter de transmission, bouchon de vidange...).



www.sogefigroup.com

MILWAUKEE

Tournevis multi-embouts 27-en-1

Ce tournevis propose 27 solutions en un seul outil. Compact (115 mm de longueur), il peut se glisser dans les endroits difficiles d'accès et regroupe des embouts avec cinq empreintes incontournables: Philips, Plat, Pozi, Torx et Hexagonale. Son compartiment revolver situé dans le manche peut accueillir des embouts à double empreinte longs de 31 mm. Il est également doté d'un porte-embout magnétique à emmanchement hexagonal 1/4" adaptable pour une utilisation sur tous les outils. Le tournevis existe en version avec (prix: 46,90 € HT) ou sans cliquet (44,50 € HT).



www.milwaukeetool.eu

MUSHER ANTIGLISSISSE

Chaussette à neige pour PL

Compromis entre la chaîne et la chaussette à neige, le sur-pneu Musher Trucks permet aux poids lourds de rouler en toute sécurité sur des routes enneigées... et sur des portions non enneigées jusqu'à 30 km (tunnels par exemple). Conforme à la loi Montagne, cette chaussette pour PL s'installe facilement en moins de 10 minutes. En complément, le Pack+ comprend tout le nécessaire pour poser le sur-pneu facilement: une paire de gants anti-coupures, cinq paires de manchons réutilisables et imperméables, une paire de sur-chaussures anti-dérapantes et une lampe frontale (cinq modes d'éclairage).



www.musher-antiglissee.com

ITW SPRAYTEC

Lubrifiant pour organes mécaniques ouverts



Développé sous la marque JELT, Lubritack est conçu pour la protection et la lubrification longue durée des organes mécaniques soumis aux vibrations ou aux chocs, dans des conditions humides ou sèches, avec une tenue parfaite de -20 à +120 °C. Délivré en aérosol grâce à un double diffuseur (application précise avec le tube capillaire ou application large avec le diffuseur à 15 cm de la surface à traiter) qui permet une répartition homogène du produit, il forme un film protecteur propre et limite ainsi le risque d'usure, de friction, de corrosion et de pénétration à l'eau.

www.itwpc.com



Parole d'expert...



Jacques de Leissègues,
Président-Directeur Général

Savez-vous qu'en France, en 2023, il s'est vendu près de 100 000 véhicules électriques d'occasion ? Ce nombre ne cesse de grossir de mois en mois et la courbe va être exponentielle dans les prochaines années. La quasi-totalité de ces nouveaux propriétaires de véhicule électrique conduisaient auparavant un véhicule thermique et ils le faisaient entretenir chez des réparateurs multi-marques. Si vous voulez continuer d'entretenir les nouveaux véhicules électriques de vos anciens "clients thermiques", alors il n'y a plus de temps à perdre. Formez-vous aux nouvelles technologies des motorisations électriques et faites savoir à vos clients que vous avez toutes les compétences pour entretenir leur VE.

Réparélec®, un label de qualité pour la réparation des véhicules électriques et hybrides



DAF Conseil propose la solution Réparélec® aux réparateurs multimarques, qui intègre un label de réparation des véhicules électriques (VE) et hybrides (VH) du marché. L'initiative soutenue par Mobilians, la FNA et la FFC Mobilité Réparation et Services – les trois organisations majeures de la filière automobile –, répond à un véritable besoin

des MRA, carrossiers, centres autos ou pneumaticiens de se positionner sur la réparation de VE et VH et de faire valoir leur savoir-faire en la matière auprès de leurs clients.

Très simple à obtenir, le label permet de rassurer les clients. Il leur certifie la capacité du réparateur indépendant à entretenir et à réaliser tous types d'interventions sur leur VE/VH en dehors des interventions sur les batteries de traction.

Scannez-moi



La maintenance des véhicules électriques et hybrides : un indispensable pour faire face aux évolutions du marché

Avec la fin programmée des ventes de véhicules thermiques en Europe à partir de 2035, les chaînes de production de véhicules électriques (VE) et de véhicules hybrides (VH) vont croquer chez les constructeurs. Et au bout du compte, les at-



eliers de réparation multimarques n'ont donc plus d'autre choix que de s'adapter à cette évolution. Entretenir et réparer des voitures électriques ou hybrides est devenu un axe clé de développement de compétences. DAF Conseil est donc présent pour accompagner cette évolution et propose sa formation à la maintenance des VE.

Scannez-moi



Nouvelle formation VE: "Système de refroidissement"



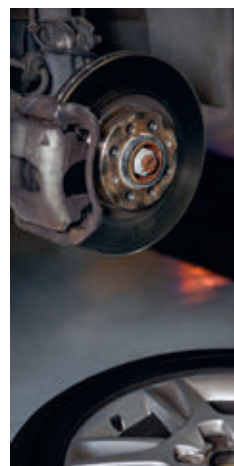
Qui dit voiture électrique dit batterie de traction, donc décharge de la batterie pendant le roulage et recharge de cette batterie de différentes façons (lente, accélérée ou rapide). Il est donc nécessaire d'assurer un refroidissement

performant pour garantir une longévité et une fiabilité du pack de la batterie. Les constructeurs mettent en place différentes technologies pour assurer ce refroidissement de manière fiable. Au cours de l'année 2024, DAF Conseil va proposer une formation dédiée à la découverte du thermo-management de ces batteries de traction et à l'impact de la maintenance sur la partie refroidissement.

Scannez-moi



Nouvelle formation VE: "Freinage"



Installé dans un VE, quoi de plus logique que d'appuyer sur la pédale de frein pour s'arrêter à un feu rouge par exemple. Eh bien, en fonction des modèles et des marques de VE, le système de freinage ne va pas être le même. Il en résulte un comportement dynamique différent. Pour éclaircir tous ces points techniques, DAF Conseil propose une formation freinage VE d'une journée dédiée à l'ensemble des technologies présentes sur ces véhicules électriques, à savoir le freinage régénératif, le freinage couplé ainsi que le freinage dé-couplé. DAF Conseil propose au cours de cette formation d'expliquer les différentes maintenances de ces systèmes.

Scannez-moi



Consignation TECHNI'Boost n°15: Renault Megane hybride

Le TECHNI'Boost est le rendez-vous incontournable à ne pas manquer!

DAF Conseil diffuse tous les deux mois une vidéo courte sur un sujet précis dans le domaine de l'automobile. Dans la nouvelle vidéo de DAF Conseil animée par Sébastien Billaud, découvrez la consignation d'une Megane hybride.



La consignation électrique de la Renault Mégane Hybride Rechargeable

Scannez-moi



Cette rubrique est VOTRE rubrique!

DAF Conseil accompagne notre nouvelle approche «DigiPrint», avec formations et informations techniques au bout de votre smartphone! Si vous ne l'avez pas déjà fait, téléchargez une appli de lecture de QR code et le tour est joué: vous entrez dans l'univers complet de services et de produits dédiés à la performance de votre atelier!



POUR LES VÉHICULES ÉLECTRIQUES. POUR LES HYBRIDES. PAR LES EXPERTS DE LA BATTERIE.



Développée en collaboration avec les principaux constructeurs de voitures, la VARTA® Silver Dynamic AGM est la batterie de référence pour les applications les plus exigeantes, tels que les véhicules Start-Stop. De plus – elle est conçue pour fonctionner parfaitement en tandem avec la batterie haute-tension dans tous les types de véhicules hybrides et électriques.

#AccélèreVotreFutur.



PIÈCE DE RECHANGE
D'ORIGINE



FABRIQUÉE EN
ALLEMAGNE

Tout démarre avec  **VARTA®**

www.varta-partner-portal.com

 CLARIOS